

Gilclér Regina

A ESSÊNCIA DOS VENCEDORES







Copyright © Viseu

Copyright © Gilclér Regina

Todos os direitos reservados.

Proibida a reprodução total ou parcial desta obra, de qualquer forma ou por qualquer meio eletrônico, mecânico, inclusive por meio de processos xerográficos, incluindo ainda o uso da internet, sem a permissão expressa da Editora Viseu, na pessoa de seu editor (Lei nº 9.610, de 19.2.98).

editor: Thiago Domingues Regina

projeto editorial: BookPro

coordenação editorial: Blenda Castro

revisão: Alice Costa

copidesque: Évelin Tiedt

diagramação: Pedro Diniz

capa: Vinicius Ribeiro

e-ISBN 978-85-9399-131-8

Todos os direitos reservados, no Brasil, por

Editora Viseu Ltda.

contato@editoraviseu.com

www.editoraviseu.com

Apresentação

Uma palestra é como acender um fósforo.

Se o cliente tem lenha, torna-se uma fogueira!

Gilclér Regina

Hoje o mercado exige que a empresa seja competitiva, tecnológica, que navegue num mar de incertezas, oferecendo certezas, novos comportamentos e exige muita atualização. Para tanto é preciso investir em pessoas.

Conhecimento destrói incertezas... Conhecimento com motivação somado com entusiasmo, com equipes comprometidas, constrói as novas verdades, resultados, o futuro.

Com o desenvolvimento do potencial humano, você fortalece a imagem da empresa, a satisfação das pessoas e a garantia de resultados.

Apesar de que muitas empresas já estão investindo neste sentido, a maioria ainda está distante das inúmeras possibilidades disponíveis para que seus colaboradores ofereçam o melhor.

Falta a consciência de que investir nas pessoas vai dar o resultado desejado. É preciso se jogar mais na educação. Esta é a chave do sucesso.

Uma empresa não pode arcar com o risco de ter um funcionário acomodado e não comprometido com as suas metas. As empresas precisam diminuir custos e aumentar receitas – linguagem de qualquer negócio que gera lucro.

Mas, e as pessoas? Como conquistar o seu comprometimento para essa geração de lucros?

Não existe mágica. Se a empresa não quiser perder um funcionário qualificado é preciso ter ferramentas adequadas para envolver e motivar esse

dentro da sua filosofia corporativa.

Com certeza irão sobreviver as empresas e respectivas equipes de trabalho que enxergarem isso rapidamente. Não há mais tempo. O momento exige e o mercado é cruel.

Usamos apenas 7% de nossa capacidade de pensar. Você já pensou como seria se usássemos os restantes 93%? Nosso cérebro é uma máquina maravilhosa, única no planeta, porém, o princípio e o fim do seu sucesso estarão intimamente relacionados à sua qualidade de pensar e realizar.

Existem pessoas que não sabem e não perguntam; existem pessoas que sabem e não ensinam. Existem pessoas que ensinam e não fazem. O sucesso é de quem faz!

Existem palestras que são mais que espetáculos de superação... São exemplos de vida. Um canal de formação e informação que ajuda na construção de resultados duradouros.

O segredo para transformar problemas em oportunidades é saber participar da transição do pensamento para a ação.

Não basta olhar o problema. Tem que superar!

Não basta ensinar. Tem que fazer!

Desejo a você uma ótima leitura, isto é, uma ótima viagem!

Motivação e Ética Caminham Juntas!

Ser capa de jornal com notícia ruim é fácil!

Gilclér Regina

Muitas pessoas me perguntam após a leitura de meus livros ou de uma participação na palestra sobre o que é motivação, se é possível uma pessoa motivar a outra? Eu sempre respondo que a motivação está dentro do ser humano e que o nosso trabalho é despertar esse gigante.

Num paradoxo para aqueles que acham que ninguém motiva ninguém, respondi a uma pessoa fazendo a seguinte pergunta: “Você acha que alguém pode desmotivar alguém?”. Sim, ela me respondeu, meu chefe sempre me desmotiva. Ora, respondi, se pode desmotivar então pode motivar também!

Há que se trabalhar também nos dias atuais a ética. Já vi muita mulher de executivo dizer para o marido em casa: “Você não é honesto não meu filho, você é burro”. Enquanto a humanidade pensar desta forma, não há motivação no mundo que resolva os problemas nem de uma empresa nem de um país.

E, neste caso, as palestras de motivação tem que entrar com conteúdo no campo da cooperação, do comprometimento, do trabalho cooperativo, da excelência pelo trabalho e não por subterfúgios escusos.

A desmotivação é uma irritação invisível do coração, uma implacável invasora do silêncio! A falta de ética é uma irritação visível contra as pessoas, as instituições. Uma implacável invasora do bom senso, da verdade e dos resultados justos.

Quanto maior a desmotivação, maior o desespero do ser humano. Você

pode estar pensando: “Você não tem ideia de como minha vida tem sido dura e meu trabalho difícil”. É, você está certo, e eu não tenho ideia mesmo.

No entanto, tenho uma ideia clara de quão miserável será o seu futuro se continuar pensando assim... A menos que você mude a maneira de pensar e trate da sua desmotivação.

As pessoas têm grandes sonhos e ganham salários pequenos. Daí fica mais fácil reduzir o tamanho do sonho do que aumentar o tamanho do salário. Essas pessoas não compreenderam que é impossível aumentar o tamanho da remuneração diminuindo o tamanho do sonho.

É preciso acabar com aquela história de manda quem pode e obedece quem tem juízo. Não há mais espaço para comportamentos deste tipo no mundo ocidental democrático.

Como conviver com a falta de ética que prega o faça o que eu mando, mas não faça o que eu faço? Como motivar e ser desmotivado? Como um pai pode educar se ele não é exemplo? Como abençoar o filho se você odeia o seu próximo?

Motivação e ética caminham juntas, na mesma direção. Fé e crença andam juntas. É uma escolha acreditar.

Não importa o que aconteceu com você. Importa como você reagiu ao fato e na escolha do seu “sul ou norte” está a sua luz, a sua nova vida, o despertar do gigante cheio de motivação que estava adormecido, a construção do seu sucesso!

É hora de dar liberdade a sua motivação. Lance o seu coração em direção dos seus sonhos, dos seus ideais, dos seus propósitos e sua mente irá abrir os caminhos que nortearão todas as suas atitudes na construção de uma vida melhor e cheia de vitórias e resultados.

Se você acha que isso é apenas um conjunto de palavras bonitas, saiba que

a mesma palavra pode construir a paz ou a guerra. A escolha é sua!

Criatividade, Motivação e Tecnologia!

A transformação do trabalho humano em atividade criativa tem sido alvo do pensamento moderno de muitos autores que trabalham a motivação como estratégia no contexto da criatividade e tecnologia que produzem resultados.

O inventor Thomas Edison produziu tecnologia com uma capacidade inventiva que provavelmente nenhum outro cientista conseguirá superar.

Acredito que Thomas Edison não é uma exceção e que mais facilmente encontramos exemplos de criatividade pura na Tecnologia e nos congressos de inventores do que na própria ciência.

Criatividade não é somente gerar coisas novas... É também abandonar coisas velhas.

O cientista opta por preterir engenhocas em favor do artista. Essa é a dualidade da criatividade com a tecnologia que todos que trabalham com inovação vivem.

O fascínio do cientista pelo artista não é simples esnobismo... Trata-se de mais uma manifestação da sua obsessão pela criatividade. É como se vivesse em eterno estado de namoro não correspondido.

Você já imaginou oferecer uma grande ideia capaz de solucionar um grande problema durante uma das mais graves crises da empresa onde trabalha? E que tal ter a inspiração para criar um produto ou serviço que se transforme em sucesso absoluto no mercado?

Isso me faz recordar um pensamento antigo que compara a curiosidade ilimitada e desmascarada das crianças com a de alguns cientistas.

Original é o exemplo de Albert Einstein quando indagado pelos colegas professores da Universidade de Princeton nos Estados Unidos sobre ele perder tempo dando aulas particulares para uma menininha de 10 anos.

Qual foi a sua resposta? Vocês não imaginam as perguntas que ela me faz! Uma criança é autêntica e se ela questionar por que não cabem 1500 pessoas num avião, não tem o menor receio de perguntar, porque o seu pensamento é mesmo criativo e a ciência deve muitas histórias de sucesso a essa pureza infantil.

Por outro lado, aprendemos também que quem pergunta tem mais chances do que quem responde. Tem-se aí a oportunidade da resposta, isto é, de um novo aprendizado.

O mesmo Thomas Edison estava num certo dia muito cansado e após 1.042 tentativas de encontrar a resposta para a invenção da lâmpada elétrica resolveu relaxar.

Estava ele deitado no sofá descansando quando começou a ouvir a conversa de sua esposa com a vizinha. E uma dizia a outra: “Fulana é uma cabeça oca”.

E neste momento, Edison gritou lá de dentro: “Mary, we are rich”, isto é, “Mary, nós estamos ricos”. Ele associou algo que “fosse oco” e conseguisse segurar o oxigênio, não apagando a ideia da eletricidade que já fora descoberta 80 anos antes, ou seja, duas hastes com uma ligação entre os polos incandescentes... Mas apagava rapidamente por causa do ar. Haja criatividade. Haja bom humor!

Porém dificilmente alguém irá superar o inventor dos inventores, Leonardo da Vinci, que teve nove profissões e suas incursões inventivas passaram por pintura, escultura, arquitetura e ciência.

Nos dias atuais ficamos obsoletos a cada segundo que passa. A regra é: Ver o que todo mundo vê, mas enxergar diferente,

Arrisque errar!

Não existe hora melhor para começar a fazer a coisa certa do que agora. Não se permita ficar paralisado pela indecisão. Tenha confiança em sua preparação. Chega uma hora em que é necessário agir.

Se você fica em dúvida muito tempo, ela irá aumentar e se transformar em medo. Sim, você pode tropeçar. Sim, você pode ser rejeitado. Sim, você pode falhar. Isto é a vida.

Os vencedores aceitam que durante suas tentativas eles podem ter que fazer ajustes e até ter que começar de novo. A diferença entre pessoas bem-sucedidas e as outras não é o erro que cometem ou às vezes em que falham, mas como reagem a isso.

Muitas pessoas procuram por segurança no momento de agir. Porém, ao procurar garantias, elas frequentemente recebem advertências para tomar cuidado. E isso pode ser facilmente usado como desculpa para não agir.

Vai aqui um alerta! Aqueles que mais amam você podem ser os que mais lhe aconselham a não se arriscar.

No meu livro “Sua vida não é uma questão de sorte”, eu trabalhei essa questão dizendo: “Viver não dói... O que dói é a vida que não se vive!”

Warren Buffet, atualmente o homem mais rico do mundo disse certa vez: “Tenho um amigo que esperou 20 anos para encontrar a mulher certa... O dia que ele a encontrou, ela não o quis porque ela também estava esperando anos para encontrar o homem certo, e não era ele”.

Tem gente que espera para ser feliz quando crescer, quando casar, quando se formar, quando tiver filhos, quando se aposentar. Desse jeito, morre sem ter sido feliz.

Tem um ditado popular, acredito ser um ditado mineiro, que diz: “Quem

não arrisca não petisca”.

O medo é o maior ladrão de oportunidades!

Inovar ou Morrer

No futuro teremos dois tipos de empresas: As rápidas e as mortas!

Gilclér Regina

Revisando todo meu material que tenho guardado todos estes anos encontrei esta matéria que havia escrito no dia 26 de outubro de 1997 para minha coluna na época do jornal O Estado do Paraná, chamada de Momentos de Qualidade e viajei por estes anos que passaram.

Percebi que os personagens mudam... A história continua a mesma. Ou seja, muitos naufragaram, outros emergiram. E continua prevalecendo a ideia de inovar ou morrer.

As grandes transformações continuam acontecendo numa velocidade cada vez mais rápida. Mesmo porque os caminhos que nos trouxeram até hoje não serão os mesmos que nos levarão ao futuro.

A grande preocupação hoje já não é mais com a mudança, mas com a velocidade com que ela ocorre.

Existe um oceano entre o saber e o fazer. O sucesso é de quem faz. Inteligente não é quem sabe tudo. É quem aplica aquilo que sabe.

Quem ficar esperando para ver o que vai acontecer será simplesmente atropelado. Não vai dar nem tempo de saber se foi atropelado por uma carreta ou por uma locomotiva.

O mundo é composto por novos ricos que são ex-pobres e novos pobres que são ex-ricos... O dinheiro não acaba, apenas muda de mão. A melhor receita para perder mercado é: Fazer as mesmas coisas do mesmo jeito, sempre.

Hoje, os conceitos mudaram e até o porteiro precisa ser treinado para

atender melhor o cliente, afinal, quem garante o emprego dele é o cliente mesmo, tanto quanto a sobrevivência e a competitividade do negócio.

Sam Walton, fundador da Wal-Mart, a empresa que tem hoje o maior faturamento do Planeta Terra, registrado no último balanço em 315 bilhões de dólares, disse certa vez: “Clientes podem demitir todos de uma empresa, do alto executivo para baixo, simplesmente gastando seu dinheiro em algum outro lugar”.

Entendo que nos dias atuais, mais do que formar especialistas por áreas de atuação, o ideal é formar uma cultura de pessoas motivadas para atuar. E isso é tão importante quanto à necessidade de tecnologia na empresa.

Existem dois tipos de pessoas no mundo, as que fazem e as que reclamam. Assim, as empresas promovem dois tipos de situações para seus clientes: Momentos mágicos e momentos trágicos. Qual dos dois é você?

A regra única de sucesso para todo profissional, para toda empresa, em qualquer parte do mundo é: Surpreender o mercado. Nada será mais importante do que isso.

E para que isso aconteça, a outra regra mais importante é: Pessoal comprometido.

Não existe negócio, não existem metas, sequer existem objetivos, sonhos, pessoas felizes e ideais que se cumpram se não tiver um pessoal motivado para aprender e comprometido para buscar resultados.

A Essência da Motivação

Se você perder a motivação, aos poucos você perde tudo!

Gilclér Regina

O ser humano possui duas escolhas na vida: ficar onde está, sem evoluir um único centímetro, ou ir em busca de suas conquistas e alcançar objetivos pessoais e profissionais.

Para alguns, isso é chamado de “livre arbítrio”, para outros “arregaçar as mangas e correr contra o tempo”.

Não importa que denominação receba a força que move as pessoas. A motivação é algo que se alimenta do interior de cada indivíduo, e cabe a cada um a fazer o seu papel.

Por outro lado, vale lembrar que no campo organizacional, as empresas também possuem uma importante parcela de colaboração para motivar os profissionais.

A questão em si não é o quanto investir, mas que ações realmente fazem os indivíduos sentirem-se parte da realidade corporativa e não apenas serem meros espectadores de algo que acontece sem suas efetivas participações.

O ser humano é um ser motivado e vencedor, vindo de uma fusão de equipe, o pai e a mãe, cada um entrando com 23 cromossomos e nessa fusão acontece uma verdadeira explosão de 300 bilhões de genes.

Nasce aí o ser mais motivado do mundo, vencendo uma concorrência em genes equivalente a 50 populações do planeta Terra.

O ser humano nasce, cresce e vive num ambiente global e competitivo onde uns tem mais sucesso que outros. É a competição da vida.

Alguns são até mais felizes que outros. Assim, no universo corporativo,

penso que o que vai definir o resultado é essa junção das duas situações, ou seja, da parte da empresa, criar mecanismos que trabalhem o estímulo das pessoas e da parte dos funcionários entender que eles podem buscar suas diferenças se estiverem motivados para a preparação, buscando conhecimento. É isso que constrói uma carreira de sucesso no mercado.

Conhecimento destrói incertezas. Conhecimento com motivação constrói certezas, isto é, resultados.

A pergunta que se faz é: Como trabalhar a motivação nas empresas? O líder deve saber trabalhar com duas situações. Em primeiro lugar, perceber que ele estará diante de pessoas e estas são na sua essência muito diferentes, com reações e perfis diferentes. O que fazer? Saber aceitar as diferenças individuais e ao mesmo tempo trabalhar o potencial de cada um.

Em segundo lugar, reconhecer o que a maioria de todas as lideranças no mundo reconhece, isto é, entender que o grande desafio para se atingir metas e objetivos passa por uma equipe motivada.

Não se pode construir uma empresa 100% em excelência e resultados com uma equipe 50% em comprometimento com metas, em qualidade ou na aceitação dos desafios.

O líder não envelhece!

O líder sabe que só ensina quem aprende!

Gilclér Regina

Só ensina quem aprende. Este é o maior segredo de um líder e exatamente por pensar assim que o verdadeiro líder nunca envelhece.

O arrogante acha que já sabe tudo e sem saber cai na armadilha do envelhecimento.

Há pessoas que não conseguem liderar porque vivem de mau humor e até onde eu sei, cara amarrada não é sinal de respeito.

Vinícius de Moraes disse em um verso que tristeza não tem fim... Eu complemento, “felicidade sim”, pelas lições da vida, quem “dormir” em cima de resultados na certa vai “dançar”.

É preciso investir em bom humor, em motivação, em equipes mais vibrantes e comprometidas... A falta disso é descompromisso com as pessoas e a sua consequência: adeus resultados!

As empresas tomam decisões erradas, por impulso, porque falta esse comprometimento com o plano de ação.

O verdadeiro líder cresce... E leva os outros consigo. Forma novos líderes e não seguidores. O maior exemplo foi Cristo e sua liderança servidora para com os Apóstolos. Hoje, passados mais de dois mil anos e seus ensinamentos estão em nossas mentes e em nossos corações.

O líder corrige sem humilhar, orienta sem ofender e admite a discordância... E esta democracia de ideias faz a equipe crescer.

Quem vive cercado de gente que só concorda, estaciona.

Os dois piores tipos de funcionários são: Primeiro, aquele que faz tudo que o “chefe” pede e segundo, aquele que nunca faz o que o “chefe” pede.

A verdadeira liderança é construída na humildade... O líder de verdade é um ser humano, também tem dúvidas, mas pense bem, quem não tem dúvidas se repete, não inova, fecha-se em seu mundo e torna-se arrogante. Neste momento começa a sua derrota.

Liderança não é idade. Existem jovens velhos e velhos jovens. O líder é seguido... O chefe é temido!

Paixão - O Combustível dos Grandes!

Quando você tem uma meta, o que era um obstáculo passa a ser uma das etapas do seu plano.

Gilclér Regina

Não acredito que uma pessoa seja capaz de alcançar seu melhor desempenho se não tiver paixão pelo que faz.

Se nossa intenção é viver a vida ao máximo, é importante que ela seja melhor do que apenas “boa”.

Uma vida de excelência é possível quando a pessoa vive com paixão genuína e esforça-se para alcançar seus melhores resultados com qualidade de vida.

Fazer isso é no mínimo cumprir o propósito divino, afinal, Deus não fez você para ficar se arrastando ao chão... Deus te fez para voar alto!

A vida é difícil demais para chegar ao topo sem paixão.

Você vai cometer erros, se decepcionar, se desapontar, seus recursos ficarão escassos e quase todos os dias você encontrará alguns motivos para desistir. Mas se tiver paixão, isso não irá acontecer.

A paixão é pré-requisito para a alta performance e combustível para a inspiração.

Assumir uma paixão verdadeira na vida faz toda a diferença. Entender isso em vendas, por exemplo, é observar que o melhor vendedor do mundo é o cliente satisfeito e encantado.

Alimentar sua mente e seu coração com novas ideias fará você viajar por “novos mundos”.

Fazer isto é como praticar as escalas musicais em um piano. No tempo

certo você será capaz de tocar o piano com naturalidade.

Essa paixão fará você aprender, de corpo e alma, coisas que nunca havia feito antes e esse pode ser o seu futuro.

Quando um estudante de Q.I. mediano realiza grandes façanhas na vida acadêmica, a paixão deve levar o crédito. E a paixão merece muito mais crédito que os registros da História permitem.

Portanto, a paixão também é combustível da perseverança, da determinação, da superação.

O ser humano passa a vida inteira a serviço de suas paixões, em vez de usar suas paixões a serviço da vida. Lembre-se, é a paixão que move o mundo!

Bill Gates personifica bem isso, sendo um dos maiores exemplos mundiais da atualidade sobre como aplicar a sua paixão para entrar no negócio e para sair do negócio. Agora a sua paixão é filantropia.

Demissões de Clientes

O fracasso de uma empresa começa quando ela vai sendo demitida por seus clientes. Ninguém mais faz pedidos, os consumidores nem se dão mais ao trabalho de reclamar. Até porque apenas 4% reclamam 96% mudam.

Em vendas, existe uma regra: Entre dois produtos de igual qualidade e preço, o que tiver melhor aspecto venderá mais, portanto, imagem é importante.

Uma grande verdade é que se leva meses para conquistar um cliente e apenas alguns segundos para perdê-lo.

Quem garante todos os empregos? Quem garante os salários? Quem garante os empresários? Quem garante os governantes? A resposta é única, os clientes, os consumidores.

Se você é vendedor e mesmo empresário e está com medo de receber alguns “nãos” pela frente por causa de preço principalmente, mude seus conceitos, mude suas crenças ou mude de ramo.

Não existe mercado parado. Existe gente parada. O mercado não erra. Se você não está tendo sucesso é porque você está errado. Mude você e o mundo mudará também, a seu favor.

Aos gerentes de vendas um aviso: O relatório continua importante. Mas as melhores informações ainda vêm das informações imediatas e diretas dos seus vendedores e principalmente dos seus clientes. É lá que o “burburinho” acontece.

Lembre-se, o mercado não tem lealdade. Passado é como um cheque que já foi descontado.

Ao pessoal de atendimento, um alerta: A indiferença e as reclamações que não são atendidas e a falta de uma melhor assistência é a causa do fracasso da

maioria de suas vendas, portanto, de seu negócio: Atender e Encantar.

Cliente não aparece no balanço. Mas é o ativo mais importante que uma empresa pode ter.

Empresa, seja criativa: Um cartaz de uma loja diz assim: “Se você foi bem atendido diga para todo mundo... Se você foi mal atendido, diga para mim – Ass. A Gerência”.

Treine todos em sua empresa, do porteiro e faxineira ao presidente. Todos trabalham com pessoas e são elas a grande diferença na construção do sucesso de qualquer empresa no mundo!

Pessoas Motivadas são como Pilhas

Um líder otimista faz toda diferença!

Gilclér Regina

O otimismo se traduz em forma de motivação e pode ser comparado ao combustível de um carro. Se não existir, não há como sair do lugar, seja uma charanga ou uma Ferrari do ano.

O pessimista culpa o mundo pelos seus problemas... O otimista não vê no problema o fim do mundo, apenas mais uma etapa a ser superada.

O otimista vê a oportunidade na dificuldade... O pessimista, ao contrário, vê a dificuldade na oportunidade.

Existem muitas pessoas que se auto definem como realistas, mas, na verdade, são pessimistas.

Pessoas motivadas são como pilhas: carregam de energia todos os que estão em volta. Quanto mais pessoas assim estiverem próximas de você, maiores chances de sucesso e felicidade você terá.

Sei também que ninguém é otimista o tempo todo. A chave é o otimismo realista.

Os prisioneiros americanos que sobreviveram as brutais condições das prisões vietnamitas foram aqueles que combinaram a habilidade de encarar a crueldade do momento (realistas) com a fé de que sobreviveriam (otimistas).

Eles não fugiram da realidade, mas também nunca perderam a esperança de que tudo poderia acabar bem. Os pessimistas e por consequência os desesperançosos nunca saíram de lá, não sobreviveram.

Motivação é atitude com altitude. Motivação é questão de sobrevivência. Motivação é a chave para abrir as portas de um mundo novo para você. Essa

motivação tem que ser com responsabilidade.

Aos desmotivados de plantão um conselho: substitua o “não há nada a fazer” por “quais são as alternativas? ”.

Criar Dificuldades para Vender Facilidades!

A burocracia mata a meta. Uma empresa não quebra hoje. Quebra cinco anos antes!

Gilclér Regina

Título sugestivo este, não é? Sugestivo sim, àqueles que não fazem o bem, que não privilegiam o talento, o trabalho verdadeiro, o sucesso consistente.

A norma dos maus administradores, dos maus vendedores, dos maus gestores públicos e daqueles a quem sequer de longe podemos chamar de profissionais é esta: Criar dificuldades para vender facilidades.

Esse é o conceito de quem trabalha apenas pelo “salarinho” do final do mês, do tal “pinga, mas não seca”. Isso é um mal que trava a economia e os serviços públicos de uma forma geral.

Daí vem o conceito que quando os bons se reúnem eles constroem. Quando os maus se reúnem eles conspiram.

Outros levam esse péssimo hábito para as empresas. Quantos casos você conhece de problemas de informática, de suporte de tecnologia, de mecânicos, de serviços de instalação elétrica, de serviços de encanador, de eletricitas, de médicos, advogados, de maus empresários e mês perdoem, há exemplos em todas as profissões.

Assim encontramos também nas empresas o tal do “funcionário pré-pago” que preocupa-se apenas e tão somente com salário e horário. Resultados? Nem pensar.

Quantas vezes você foi a uma prefeitura ou em alguma repartição pública

e o funcionário dizia ser impossível resolver a sua questão e após você entrar no jogo dele, o jogo das “dificuldades impostas por ele”, a questão é sanada em pouco tempo?

Na época da inflação até era aceitável o seguinte argumento de vendas: O comprador contava um infortúnio, que o Ministro da Fazenda acabara de dizer na TV que a inflação seria de 35%. E o que fazia o vendedor? Contava para ele um infortúnio maior ainda, isto é, a virada de tabela que seria de 42%.

E para abafar a nova dificuldade, vendia a facilidade, ajeitando um novo pedido de compras com o preço da tabela velha. E viviam “felizes” até o próximo encontro, ou seja, a nova notícia da inflação e a nova virada de tabela.

Será que hoje ainda existem pessoas que criam dificuldades para vender o “seu peixe”? Com certeza sim. Mas não são estes que fazem sucesso. Estes são os medíocres que sobrevivem na esteira do sucesso dos outros.

São estes que reclamam o tempo todo e engrossam os bares para um passatempo nacional: reclamar sempre de alguma coisa, seja do governo ou do cunhado e, por consequência falar mal dos outros.

A burocracia mata a meta. Entra em cena o “jeitinho brasileiro” que diz que resolve tudo desde que você conheça “quem” e “quanto”. Criatividade não é somente criar coisas novas. É abandonar coisas velhas!

Eu penso que o Brasil tem reduzido sua distância de terceiro mundo em relação aos países ricos. O caminho é trabalho, é produção. Isso só vem com pessoas entusiasmadas, que tem na energia e na vontade de fazer a grande bandeira, sem “entraves burocráticos” lembrando que isso não é somente doença de coisa pública. Tem muita empresa navegando por estes mares, ainda...

É por estas e por outras que eu disse que uma empresa não quebra hoje...
Quebra cinco anos antes.

Liderar é estar no Comando dos Egos

O novo não está nos ingredientes. O novo está na forma como são misturados!

Gilclér Regina

Identificar pessoas admiráveis é essencial. Ler muito e abastecer o cérebro idem. E, fazer de cada experiência de vida real uma reflexão sobre liderança compõe um contexto de crescimento nessa nobre área da gestão

Num pronto socorro o médico precisa priorizar o atendimento à pessoa que está na situação mais crítica, mas que ainda pode ser salva. Caso contrário ele vai gastar tempo inútil e perder duas vidas versus uma. Difícil prioridade. Na empresa é a mesma coisa...

Existem caminhos no campo corporativo que podem ser trabalhados. Uma análise técnica é a do efeito 80x20. Ou seja, perguntas devem ser feitas, tais como:

De onde vêm 80% da receita da empresa? Quais clientes originam 80% do lucro? Quais setores da empresa demandam 80% do nosso tempo? Quais são os serviços que prestamos, cujos 20% definem a qualidade dos 80% dos nossos resultados?

Quais são os colaboradores que estão apresentando a grande maioria das falhas nos atendimentos. Ou seja, analisar onde está concentrada a causa que gera os efeitos... E quais são as causas mais relevantes para o lucro, para a imagem da empresa e para a satisfação de clientes?

Quem não fizer essa lição de casa, irá sofrer muito. Mesmo líderes bem-intencionados que acabarão colocando suas equipes em suor e lágrimas em muitas coisas que não resultarão na satisfação de ninguém...

É possível mudar as nossas vidas e a atitude daqueles que nos cercam simplesmente mudando o nosso próprio conceito de viver, de pensar, de ser.

Alguém vai dizer: Mas isso não é nenhuma novidade! Eu procuro responder que as sete notas musicais são mais velhas que andar para frente, também não tem novidade nenhuma... E todo dia, milhares de músicas novas, canções lindas são compostas com exatamente as sete notas seculares.

O novo não está nos ingredientes. No arroz e no feijão... O novo está na forma como são misturados, temperados, preparados... O novo na liderança é saber trabalhar as pessoas e com valores humanos estabelecer a convivência.

Ser extraordinariamente competitivo, e ao mesmo tempo ético e humanista. Esta é a melhor definição do que de mais novo e urgente todas as corporações do planeta precisam. O novo está não em sonhar grande... E sim em realizar grande com aquilo que você tem nas mãos, aqui, agora, neste momento.

Os nossos egos precisam ser pendurados nos cabides. Sim, como roupas. Somos nós que decidimos vesti-los... E jamais sermos usados como simples manequins do imenso poder dos nossos egos...

Liderar é estar no comando dos nossos egos, acima de tudo.

É Feio Falar Mal do Seu Concorrente!

Quem fala mal do seu concorrente é inseguro, não confia em sua própria competência.

Gilclér Regina

Apesar de que, você não deve dormir de “touca” com as atividades e ações do seu concorrente... É muito feio você falar mal dele. O mercado não perdoa isso.

Normalmente quem decide num processo de compra não gosta que você como vendedor de um produto, serviço ou uma ideia fale mal do seu adversário.

Não adianta você querer provar que o seu é melhor falando que o do outro é pior. Isso denota insegurança e provoca mal-estar em quem está negociando com você.

Mesmo que o seu concorrente detone você em todos os sentidos, deixe-o ficar falando mal sozinho... Ele acabará sozinho mesmo! E enquanto ele gasta suas energias em falar mal de você, ao contrário, você pode estar concentrando ações em novas oportunidades, em ações que consolidem o seu relacionamento com seus clientes e buscando alternativas que proporcionem melhores resultados.

Desconheço áreas profissionais, ramos de atividade onde isso não aconteça... até em igreja acontece.

É engraçado, tem gente que tem até mais reconhecimento que você no mercado, mas são pessoas que não são felizes, querem mais, são mesquinhas com a vida dos outros, acho que nem eles sabem o que querem mais...

Ficam a vida inteira querendo puxar o rabo do gato. Daí ganham numa

loteria, acertam um grande negócio, são reconhecidos pela mídia e com dinheiro e poder na mão compram o gato e percebem que não ficaram felizes. Aí é o fim. Não tem mais rabo de gato para puxar, tampouco algum gato novo para comprar, ou seja, pode até ter conquistado fortuna, mas não foi feliz.

Existem pessoas que dão os parabéns aos outros. Por tudo e por nada, até sem motivo. Mas percebe-se que é um “parabéns” só da boca para fora, não é de coração. São pessoas tristes!

O sucesso é sentimento! Eu percebo o sucesso como algo a ser conquistado ajudando pessoas e em nenhum momento acontecendo somente no plano individual. Ninguém fica milionário sozinho... ninguém é feliz sozinho.

O ser humano é um animal social e precisa compartilhar seus sucessos e fracassos. Todos os dias, pequenas vitórias ou derrotas precisam ser compartilhados. É por isso que o centro do universo chama-se família.

É lá que nós somos verdadeiros, não representamos nada, não existe cargo ou posição, não existe status social... São todos com os mesmos ideais, sonhos, objetivos ou um preocupado com o sucesso do outro.

Voltando a questão de falar do concorrente, é simples, não precisa falar bem, mas nunca fale mal. Isso irá depor contra você.

Os bons quando se reúnem constroem. Os maus, quando se reúnem, conspiram.

Conhecimento Destrói Incertezas

O sagrado segredo dos grandes vencedores é: A vontade de se preparar deve ser maior que a vontade de vencer.

Gilclér Regina

Maradona foi sucesso? Claro que foi. Porém, poderia ter sido muito mais, quatro ou cinco vezes mais, poderia ter sido o novo rei, mas ficou pelo caminho.

Romário foi sucesso? Claro que foi. Mas se imaginarmos Romário com todo seu talento e um pouco mais de disciplina e treinamento de atleta, seu sucesso teria sido muito maior. E pelo seu biotipo jogaria ainda mais tempo e quem sabe teria feito mais gols que Pelé.

Ele me lembra aquele aluno que leva o boletim com notas todas vermelhas para o seu pai e este ao pegá-lo lhe diz: “No meu tempo isso renderia uma bela duma surra”. E o menino diz: “É isso aí pai, vamos lá dar um cacete no professor”.

Estar aberto a mudanças é saber somar criatividade, um pouco desta falsa “malandragem” aliada a conhecimento e disciplina. Conhecimento destrói incertezas... Conhecimento com motivação constrói certezas, constrói resultados!

Esteja sempre aberto a mudanças para não ficar pelo caminho... Se você acha que pratica o melhor atendimento ao seu cliente, dê uma olhadinha no seu concorrente e saiba que ele não está dormindo “de touca”.

Existem funcionários ótimos... E existem aqueles outros que você precisa fazer uma carta de recomendação para o seu principal concorrente! Sua escolha definirá o seu sucesso!

Outro dia um amigo me disse: “O tempo cura tudo”, e eu lhe respondi: “Não cura”. O que faz melhorar os resultados, seja recuperação de saúde, seja fechar um grande negócio, seja ganhar dinheiro e obter resultados fantásticos é a intensidade da ação, ou seja, é o que você pensa hoje e planeja hoje. É isso que constrói a saúde e a riqueza!

Se você tiver uma ferida e se tratar, com o tempo ela irá cicatrizar. Se você tiver uma ferida e não se tratar, com o tempo ela irá piorar.

Lembra da Rede de Supermercados Paes Mendonça? Já foi a terceira maior do Brasil! Não existe mais...

Lembra do Bamerindus? Chegou a ser o terceiro maior banco brasileiro. Não existe mais!

A vida sempre foi assim: Novos ricos que são ex-pobres e novos pobres que são ex-ricos. 82% das maiores fortunas vêm do absolutamente nada, vêm da pobreza mesmo!

O dinheiro? Não acaba... apenas muda de mão.

Muitos se perderam pelo caminho por causa da soberba. Muitos sofreram com a síndrome de “ovo de pata”. Lembra da fábula? A pata olha para a galinha e diz: “Meu ovo é muito mais bonito que o seu”. Qual foi a resposta da galinha? “O seu é mais bonito, mas não vende”.

A “mudança” é uma preocupação dominante no mundo corporativo.

O que gostaria de mudar em você, em sua vida profissional, em sua vida familiar, em sua empresa, em seus negócios que ainda não teve coragem de fazer?

Analise bem, mudança passa por comportamento motivacional... os motivados fazem... os desmotivados reclamam. Mas cuidado, tem muito pessimista que propaga ao mundo que é realista!

Sonhos movem o mundo

A conquista da América... A chegada do homem à Lua... A construção de Brasília... O fim do apartheid na África do Sul. Estes e tantos outros feitos memoráveis só tornaram-se realidade graças à ousadia de grandes sonhadores.

Cristóvão Colombo, John Kennedy, Juscelino Kubitschek e Nelson Mandela sonharam com a cabeça nas nuvens e os pés no chão. Sonharam com os olhos bem abertos.

Tachados de visionários, acreditaram nos sonhos e traçaram planos para realizá-los. Eles ultrapassaram obstáculos e com muita determinação mudaram a história de seu tempo.

Empresas vencedoras e profissionais de sucesso são frutos de sonhos bem sonhados e de planos bem executados.

Muitas pessoas têm sonhos, acredito que todo o ser humano os tenha, mas, muitas vezes são consumidos pela rotina, sufocados pelo peso dos afazeres diários e acabam ficando no meio do caminho.

Quantos hoje moram onde não querem, fazem o que não gostam, aturam um chefe insuportável, não se relacionam bem em casa, convivem pouco com os filhos e equilibram-se numa corda bamba de um salário que mal dá para cobrir as despesas?

Outros tantos talvez tenham cultivado sonhos que viraram pesadelos e estão decepcionados com o trabalho, afundados em prestações da casa própria, acuados pela violência, atolados em dívidas do cartão de crédito, desgastados com a ginástica do orçamento para manter as aparências...

Mergulhadas no ópio da rotina, as pessoas negligenciam seus sonhos e vão perdendo a capacidade de sonhar. Levam suas vidas sem direção,

sobrecarregadas e insatisfeitas, escravas de suas construções burocráticas, na fantasia de que um dia tudo mude se ganharem na loteria...

Como estarão estas pessoas nos próximos anos? Já imaginou como será sua vida dentro de alguns anos? Acordará ao lado de quem ama? Sairá feliz para trabalhar? Estará ajudando sua empresa com garra e energia? Estará fazendo o que gosta? Morando onde quer?

Se não houver ações claras de sua parte, não se iluda: tudo pode continuar exatamente do jeito que está.

O sonho é uma metáfora. Foi idealizado para resgatar a capacidade de sonhar com os olhos bem abertos na construção da sua vida, seu presente e seu futuro. O mundo não faz nada por você, mas se você mudar, aí sim, o mundo muda com você.

Os realizadores de sonhos não apenas sonham. Lutam tenazmente por eles, acreditam que podem transformar seus projetos em realidade, acreditam mais em si mesmos e no seu potencial. Você pode inventar o futuro que merece.

Quero ainda lembrar a letra da música “Sonhos” do cantor Peninha, que diz: “Tudo era apenas uma brincadeira. E foi crescendo, crescendo, me absorvendo... E de repente eu me vi assim, completamente seu”.

Muitas pessoas têm sonhos grandes... E ganham salários pequenos! Preferem reduzir o tamanho dos sonhos ao invés de aumentar o tamanho dos salários. Esqueceram que é simplesmente impossível aumentar o tamanho do dinheiro ou da felicidade reduzindo o tamanho dos sonhos.

Varejo Turbinado: Fantástico Mundo de Vendas!

O Varejo do Futuro trará muito mais rapidez e comodidade ao cliente, individualizando e personalizando o atendimento... para o lojista haverá uma consequente redução de custos, uma maior rotatividade nos estoques, mais eficiência na relação com fornecedores, integração da logística com sistemas de gestão e lucros maiores.

Gilclér Regina

Quando discutimos varejo a primeira impressão real que temos é que varejo é básico. Tão básico no planeta existem milhares de lojas de sapatos, milhares de lojas de computadores, milhares de livrarias e papelarias, milhares de lojas de pneus, milhares de lojas de sanduíches, milhares de lojas “ao lado da sua”.

Mas acredite, por pouco tempo. O varejo foi, é, e será sempre inovação, pelo menos durante a nossa geração. Eu chamo isso de “varejo turbinado, um dínamo de vendas”. Esse maravilhoso segmento do mercado levou cinco mil anos para se mexer. Agora, parece até que quer tirar o atraso.

Parece até que o “varejo” estava junto com Isaac Newton deitado embaixo de uma macieira e ao cair uma maçã em sua cabeça inspirou-se em criar a lei da gravidade, isto é, descobriu que todas as coisas de valor no mundo são aquelas que estão “em movimento”.

Nós damos a “esse movimento” o nome de “Tecnologia”. Não existe mais retrocesso nesse sentido. Você tem que vender pela Internet... O mais rápido possível. O mercado está em movimento.

Na loja do futuro a tecnologia é o fio condutor entre o fabricante, o varejo e o consumidor.

Localização não faz mais tanto sentido como antes... O varejo está no bolso de todas as pessoas que tem um smartphone, um celular mais avançado. Assim, via tecnologia, compra-se livros, revistas, CDs, DVDs, ingressos, passagens de avião, reservas em restaurantes e hotéis, simplesmente tudo...

Você viaja muito de avião? Viu como o check-in da TAM mudou? Deve ter notado que a empresa colocou aquelas “máquinas de check-in eletrônico parecidas com um robzinho” antecipando o tempo de espera, eliminando filas, agilizando tudo... Agora, você só despacha a mala. O comércio é assim, está respirando tecnologia!

O varejo está mesmo bombando! Quem viver verá... Produtos amarrados com serviços vendidos virtualmente e não somente nas lojas físicas. Quem vende serviços hoje pela Internet? Quase todo mundo! Todos consultam o google e outros sites de busca.

O mundo continuará crescendo vertiginosamente... A criação de riqueza vai trazer para o jogo quatro bilhões de novos consumidores, milhares de nichos de mercado serão criados, novas profissões irão aparecer... Organização nenhuma será tão rápida quanto o ser humano!

Se você é varejista, dê um passo à frente no seu negócio. Imediatamente! Quem corre na frente é de vanguarda. Lembre-se varejo é tecnologia!

Sua Vida! Seu Futuro!

No filme “Perfume de Mulher”, há uma cena inesquecível, em que um personagem cego, vivido por Al Pacino, tira uma moça para dançar e ela responde: Não posso, porque meu noivo vai chegar em poucos minutos... Mas em um momento se vive uma vida, responde ele, conduzindo-a num passo de tango. Esta cena é o momento mais bonito do filme.

Para alguns, o tempo voa. Vivem correndo atrás do tempo e parece que nunca o alcançam e quando chegam lá, estão enfartados ou morrendo.

Para outros, o tempo demora a passar. Ficam ansiosos esperando por alguma coisa no futuro e se esquecem de viver o presente.

Enquanto alguns tem pressa, outros não tem tempo para nada e outros ainda fazem qualquer coisa para passar o tempo. Mas poucos se ligam no presente, que é o único tempo que existe. Nós chamamos de presente por ser uma dádiva de Deus!

O dia tem 24 horas para ricos e pobres. Ninguém tem mais nem menos horas por dia. A diferença é o que cada um escolhe o que fazer do seu tempo.

A vida não para. As pessoas vivem estressadas até mesmo dentro de casa. As pessoas dão desculpas para si mesmas. Se tivesse tempo, faria ginástica, ou aprenderia outro idioma, ou tocaria um instrumento, ou leria um bom livro, ou visitaria os amigos, e assim por diante... A vida é só ida. Não tem volta.

Tem uma frase de John Lennon que gosto muito e a editei num dos meus CDs Motivação & Sucesso que diz o seguinte: “A vida é aquilo que acontece enquanto fazemos planos para o futuro”.

Enquanto nos desgastamos em nome de um futuro melhor para nós e para nossa família, a vida está passando, seguindo seu rumo, sem placa de retorno!

O melhor que você pode fazer é ser dono do seu tempo.

Nossa vida não para: O crescimento dos nossos filhos, o convívio com nossa família, nossos amigos, nossa saúde...

Quem usa todo o seu tempo e suas forças para resolver tudo o que surge à sua frente, acaba deixando para segundo plano os assuntos mais importantes.

Planeje! Dê prazos realistas para seus trabalhos, com alguma folga. É melhor sobrar tempo do que faltar. Lembre-se, agenda é um meio, não um fim. Com isso você não perde sua flexibilidade.

O tempo não cura todos os males. O que vai curar é a intensidade da ação. Se você tiver uma ferida e se tratar, com o tempo ela irá cicatrizar. Se você tiver uma ferida e não se tratar, com o tempo ela irá piorar.

Não se deixe escravizar pela “falta de tempo”, pelo telefone, pelos e-mails... Filtre o seu tempo! Deixe sua mesa mais livre... Mesa cheia de papéis é ladra de energia e aumenta o seu stress.

Cuide mais de si mesmo... Cuide de sua vida! Seguradora nenhuma do mundo aceita “tempo perdido” em suas apólices. A decisão é sua!

Sua Carreira! Sua Vida!

Qual a diferença entre os profissionais que avançam na carreira e aqueles que ficam pra trás? Acredito que o fator mais influente neste desempenho chama-se “iniciativa”.

Alguns colaboradores fazem questão de procurar oportunidades. Outros se satisfazem com as condições existentes.

Alguns ainda, rapidamente aproveitam os problemas e os transformam em oportunidades. Outros evitam lidar com desafios.

Desafios extraordinários produzem pessoas extraordinárias. Porém, o foco tem que estar no sentido positivo.

Lembro-me de uma frase de Sam Walton, o fundador do Wal Mart a empresa que tem o maior faturamento do mundo... Ele disse em plena recessão americana: “Ouvi falar muito ultimamente sobre recessão, fiz uma reunião com minha diretoria e resolvemos não participar”.

Ele também disse: “Clientes podem demitir todos de uma empresa, do alto executivo para baixo, simplesmente gastando seu dinheiro em algum outro lugar”.

A palavra neste centro chama-se mesmo “iniciativa”. Outro dia ouvi um diretor de escola em São Paulo dizer: “No mundo real, a turma da frente acaba trabalhando para a turma do fundo”.

A questão é: Quem sentava na última carteira era taxado de “bagunceiro”. Esqueceram que ele além de estudar, pelo menos o suficiente, era criativo e aprendeu a ter iniciativa na vida, por isto faz sucesso!

Neste foco, algum tem ideias e planos e põem em prática. Outros preferem que lhes digam o que fazer. Como resultado, alguns progredem rápido na carreira enquanto outros. Bem, outros caminham muito devagar ou até não

saem do lugar.

Eu costumo dizer que parado você não irá ficar. Ou irá melhorar ou piorar. O mundo é de quem se coloca em movimento. As coisas só têm valor quando estão em movimento... A falta de uso enferruja tudo o que você pensar no mundo, de um cérebro até um pedaço de metal.

Desta forma, alguns sonham e partem para ação. Planejam aonde querem ir e planejam de que maneira chegarão lá, isto é, assumem o controle de suas vidas. Assim, colaboradores com esse espírito de iniciativa liberam uma força poderosa capaz de lançá-los para frente na carreira e na vida pessoal, abrindo um leque muito grande em suas vidas, em seu “novo mundo”.

Enquanto isso, outros apenas sonham. Mas não agem. Jamais irão sair do lugar!

Lembro aqui a frase do Abílio Diniz quando ele disse: “Enquanto alguns sonham com o sucesso, nós acordamos cedo para fazê-lo”.

Conclusão: A vida nada mais é do que uma longa série de escolhas. Cada atitude, cada opção que você faz, te aproxima mais das metas ou te afasta mais delas. Você pode assumir o controle da sua vida ou deixar que ela e as circunstâncias o dominem.

Ou você assume o volante do seu carro. Ou você senta no banco de trás. O mundo não fica esperando. Se você mudar, o mundo muda com você. A decisão é sua!

Quem merece ser chamado de herói?

As pessoas que merecem o título de herói são aquelas que abrem mão do seu conforto para servir os mais necessitados, principalmente crianças e idosos.

Heróis são aqueles que arriscam a própria vida em meio a bombardeios de guerras insanas. Mas eles estão lá, em hospitais de campanha e talvez nem saibam ou pensam porque estão naquele mundo.

Heróis são aqueles que enxergam o sofrimento alheio e se prontificam a ajudar no que for preciso. São aqueles cuja vida a paixão sobrepuja a omissão. São aqueles solidários que partilham dons e bens.

Há muitos heróis na vida. Não são celebridades, são pessoas comuns, profissionais, amadores, enfermeiras, médicos, faxineiros, voluntários, simplesmente voluntários, heróis com causas...

Heróis como alguns médicos que visitam aqueles que nem aos precários serviços de saúde pública tem acesso. Educadores que partilham seus conhecimentos com essas pessoas, psicólogos que semeiam saúde e esperança por onde passam. Heróis como os médicos sem fronteiras!

Heróis são os artistas que conquistaram uma carreira com muito suor, treinamento e trabalho e não como um paraquedas que caiu do céu. Heróis são os empresários que pagam impostos e dão emprego num país onde reconhecidamente os tributos estão entre os mais caros do mundo.

Heróis são os políticos, não importa se de direita ou esquerda, mas com causas verdadeiras e abominadores da corrupção. Porém, sabemos que tem pouca gente neste time.

Heróis são funcionários com causa, que se preocupam com o trabalho, que pensam, que agem, que buscam o melhor para o local sagrado que aposta no

seu talento, a empresa.

Heróis são aqueles que saíram das ruas e conseguiram um trabalho. Heróis são aqueles que continuam lá, nas ruas, catando lata, revirando lixo na sua sobrevivência, agora chamados pela sociedade de recicladores e muitos estão se dando muito bem em cooperativas.

Heróis são aqueles que acreditam que outro mundo é possível, mais humano e com mais amor. E tudo começa com pequenos gestos que poderão produzir mudanças muito grandes. Pequenos gestos poderão produzir mudanças muito grandes. Pequenos gestos poderão se transformar em benefícios concretos.

Heróis são aqueles que contribuem. Não com programas fúteis que engordam a conta de alguns poucos, mas sim com programas humanitários, com causas sociais verdadeiras.

Estas Instituições precisam de você, de sua ajuda... Entidades de grande tradição, sérias e reconhecidas e outras que podem estar iniciando seu projeto. Talvez até tenha alguma pertinho de sua casa.

Na Inglaterra, o Ministério da Educação chama-se Ministério da Educação e Trabalho. Não dá para desatrelar uma coisa da outra e o nosso país precisa aprender algumas lições e esta é uma delas, educar para trabalhar.

Falta você que também é um herói quando partilha de uma causa, de algo semelhante... O nosso país está precisando de mais heróis. Precisamos reduzir a pobreza não apenas dando o peixe, mas ensinando a pescar.

O nosso país está precisando de mais heróis, vamos juntos, eu e você, solidários participar deste tema.

Motivacional!

Quem já não teve momentos complicados no ambiente de trabalho e pensou buscar forças que acreditava não mais existirem? Quem também não enfrentou problemas pessoais que acabaram refletindo no desempenho profissional?

Momentos assim que geraram até problemas de saúde. O corpo soma o que o pensamento alimenta.

Tudo é uma questão de motivação humana, ética e bom senso. Conheço uma história em que um funcionário foi demitido porque não quis participar de uma operação ilegal solicitada pelo seu chefe. Hoje, o seu chefe está preso.

O fato é que muitas pessoas saíram de situações complicadas porque encontraram o ingrediente certo: acreditaram em si próprias, dando um tempero todo especial de motivação para suas vidas.

É mentira essa história de que numa empresa os indivíduos são profissionais e em casa são pessoas. Não dá para dizer aos funcionários: No trabalho você só pensa e lá fora você sente. Você pensa, sente e vive dentro da empresa. É por isso que a produtividade cai quando o ambiente não é bom.

As empresas com visão de longo prazo sabem disso, criam mecanismos para atrair e reter talentos, desenvolver equipes... Percebemos hoje, porém, que se fala muito em “reter talentos”, mas na prática tem-se vendido a ideia que o bom funcionário é aquele que fica poucos anos numa empresa.

Essa mentira de mercado criou “executivos relâmpagos”, “entusiasmados sem causa”, “donos da verdade”, com belos currículos, mas fracos na execução do trabalho e no relacionamento com pessoas e por consequência fracos na formação de uma equipe comprometida.

Ninguém tem nervos de aço e como seres humanos somos afeto em

pessoa, carentes de sentimentos melhores, de espiritualidade, de motivação, de se acreditar crescendo e, sobretudo, de família e quando um dos pilares cai, a possibilidade de erro, de desconcentração, de maus resultados é muito maior.

Há muita pressão nos dias de hoje. Se alguém estiver desempregado, enfrenta pressão em casa, na família. Se estiver em plena carga de trabalho, cobra mais resultados de si mesmo ou recebe esta carga de seus superiores ou ainda do próprio medo dos bons ventos irem embora.

As empresas mais lucrativas do mundo têm o seu foco centrado num bom ambiente de trabalho onde impera a confiança, o bom humor, a motivação pela vida e o compromisso de todos com as metas, com os resultados. Exemplos? São muitos. Vou citar aqui apenas um: Microsoft.

A empresa que deseja resultados precisa motivar pessoas. E para motivar pessoas é preciso criar uma cultura interna e treinar até a exaustão.

É um equívoco e um mito afirmar que custa caro investir em motivação de pessoas, de equipes. Mais caro é ter uma empresa com pessoal desmotivado. Essa “desculpa” gera pessoas descompromissadas com o negócio. E aí, adeus sucesso!

Saúde é a Verdadeira Riqueza!

Pensei também sobre alguns pensamentos dos antigos chineses. Primeiro eles dizem que trabalhar é bom, demais é ruim, pois aí, esquece-se da vida pessoal, da família. Depois dizem que podemos ser muito ricos da seguinte forma: zero para iates, zero para casa da praia, zero para muito dinheiro, zero para família, zero para seus dons, bens, conquistas, qualificações. Agora, coloque o número 1 na frente para SAÚDE e você será um bilionário. Se você não tiver saúde, as outras coisas perdem o sentido. Se tiver, a vida é mais radiante que o sol.

A grande maioria dos nossos medos é virtual, não é real. 99% nunca acontecem! Tenho um amigo que disse que ficava sempre frustrado porque 99% dos seus sonhos não se concretizaram, até que ele percebeu que 99% dos seus medos também não.

Cuide de sua saúde, tenha fé e esperança e no mínimo você será alguém rico e feliz!

Planejamento do Autoengano!

Tem gente que vai para frente do espelho, murcha a barriga. E depois sai dizendo que está tudo bem!

Gilclér Regina

As pessoas parecem sentir um enorme prazer em dar ideias novas, propor projetos grandiosos, mirabolantes. Mas na hora de executar, não tem o mesmo entusiasmo. Vale a reflexão: É melhor ter menos ideias, projetos mais simplistas e mais execução.

Sem o total comprometimento dos líderes, dos dirigentes com a execução de ideias, orçamentos, planos, projetos, as empresas continuarão aperfeiçoando a melhoria contínua do planejamento do autoengano.

O General Mac Arthur na segunda guerra mundial precisava passar a cavalaria para o outro lado do rio. Chamou o soldado engenheiro e lhe disse: “Soldado, reúna o pessoal do projeto e construa uma ponte em três dias, preciso passar a cavalaria para o outro lado do rio”.

Passados três dias o general chamou o soldado e lhe perguntou: “E a ponte soldado?” E o mesmo lhe respondeu: “A ponte está pronta senhor, desde que não espere pelo pessoal do projeto que ainda não está pronto”.

Nada contra o pessoal da área de projetos, tão importante nas empresas. Porém, o que está em jogo é a atitude, o comportamento, a iniciativa, o comprometimento do pessoal, incluindo aí o pessoal de projetos com a ideia e com a necessidade de ação, isto é, a ideia colocada em prática.

Uma ideia pode valer um bilhão de dólares. Desde que colocada em funcionamento. Caso contrário foi apenas mais uma ideia na multidão. O sucesso é medido pela prática. Como exemplo, as obras que Oscar Niemayer sonhou e desenhou na prancheta só tiveram êxito, valor, com a construção

delas, isto é, saíram da prancheta, do desenho.

Você pode ter o maior conhecimento do mundo. Porém se não repassar isso aos outros, valerá menos que alguém que saiba muito menos, mas coloca até a alma para ensinar o que sabe. E ensina.

Nós vivemos de metas, de objetivos... E tudo isso só acontece com sonhos, com pensamentos positivos. O escritor Ishizawa disse que uma tonelada de ideias não vale nada se não tiver um grama de técnica. Entendi então que uma tonelada de ideias não valerá nada sem um grama de prática.

Existem pessoas que não sabem... E não perguntam.

Existem pessoas que sabem... E não ensinam.

Existem pessoas que ensinam... E não fazem!

Ninguém tem o direito de ensinar aquilo que não sabe fazer. Você pode não “pegar na massa”, mas tem que “entender da massa” para ensinar. O sucesso é de quem faz!

Século chinês

Acho que o dever de todos nós, escritores brasileiros, é saber trabalhar os sonhos e não deixar de falar sobre a realidade, mesmo que ela seja dura e cruenta, pois um sonho mais belo e mais alto pode mover um povo.

Penso que para ser cidade, em vez de ter tantos mil eleitores, o critério deveria ser: ter uma biblioteca com tantos mil livros, um teatro em boas condições, um cinema, um hospital. Se tiver isso, ganha o título e tem que batalhar para mantê-lo. Se a biblioteca sucatear, perde o título.

Penso que esse é o caminho para construir conteúdo nas crianças do interior do Brasil. Quando há conteúdo, há respeito e constância.

Neste século chinês, a única saída é a reafirmação da própria identidade. Nós, aqui, vivemos um país de muitos países desconhecidos.

Penso que o bolsa família pode estar ajudando os mais pobres. Mas o país precisa pensar em bolsa trabalho, para ensinar as crianças de hoje a construir um futuro onde se sabe quem paga a conta.

Se perdermos até a esperança, não há caminho, não há construção de nada.

Estamos acostumados a jogar pedras nos governos, mas ninguém pensa qual é a parte da sociedade, isto é, a sua parte.

O Brasil continua adiando a solução e as nossas crianças continuam ficando na frente da TV. Educação neste país sempre foi uma questão secundária. Porém, quanto os pais querem fazer para avançarmos? É mais fácil deixar os filhos vendo televisão.

Ser capa de jornal com notícia ruim é fácil... Notícia boa dificilmente dá ibope. Voltando a educação, nenhum país do mundo melhorou o seu sistema educacional enquanto não houve um mutirão da sociedade.

Nós vemos mobilizações de setores organizados da sociedade em busca de

melhor e maior segurança. E educação, como fica? Não há nenhuma mobilização para melhorar um quadro que modificaria completamente as estruturas desse país.

Ao ler o livro *Raízes do Brasil* do escritor Sérgio Buarque de Holanda, você entende a nossa colonização da pátria do “é dando que se recebe”. Passamos por mensalões, CPIs, crises e parece que o nosso governo e a nossa sociedade continuam os mesmos desde os tempos da colonização.

Se cada um fizer um pouco melhor a sua parte, esse país torna-se imbatível. Se você não pode mudar e melhorar a sua cidade ao menos você pode varrer a frente de sua casa, lavar a rua após o recolhimento do lixo dos containers ou ainda começar a reciclar o seu próprio lixo.

Incendiar suas vendas!

Alguém fez essa colocação numa cidade de interior onde eu faria uma palestra naquela noite: “Por que meu concorrente ao lado vende mais? Sua loja fica no mesmo quarteirão do meu, trabalha com o mesmo tipo de produto que eu vendo, seus preços são praticamente iguais, acho até que a minha loja tem uma aparência melhor. Por que essa loja vende mais que a minha? Eu não entendo! ”

Fui ver a tal loja que vende mais. Realmente tudo o que ela tinha relatado era verdade, esquecendo-se apenas de um detalhe! Naquela loja o atendimento é espetacular. Notei um brilho diferente nos olhos das pessoas. Um ambiente de alegria, de entusiasmo, um bom humor explícito no ar, um clima mágico e eu que acabei entrando só para dar uma olhada, acabei fazendo uma compra.

Muitos lojistas não percebem que o atendimento de sua loja é apático, frio, com pessoas aparentemente descompromissadas, sem nenhuma vontade...

Não basta ter um bom ponto comercial, uma loja vistosa, variedade de produtos, conforto se não houver esse complemento que faz toda a diferença: Atendimento com amor, isto é, vendedores que atuam por pura paixão e sabem que dinheiro é apenas consequência de um bom trabalho.

Esse é um erro muito comum em vendas. Empresários investem uma fortuna em aparência, tecnologia, publicidade, ... E deixam para trás o mais importante, vendedores motivados e treinados que farão toda diferença.

O que é preciso fazer para incendiar suas vendas?

Eis alguns conceitos:

Colocar-se no lugar do cliente: sinta o ambiente, perceba as prateleiras e gôndolas, as promoções, a limpeza, a fachada, a iluminação, a organização, a

alegria, o humor da equipe, todos os detalhes que ajudam ou atrapalham as vendas.

Olhar no olho dos atendentes e ver se estão trabalhando com alegria, vontade e entusiasmo a ponto de contagiar os clientes. Este é um fator decisivo nas vendas.

Treinar, treinar, treinar: realize treinamentos que simulem a venda, a assistência, o pós-venda, explicações sobre o produto, sobre a logística, entrega, etc. Se não for convincente não trabalha enquanto não estiver preparado.

Criar o seu diferencial: O cliente tem que ser o seu vendedor Nº 1 e ainda não te cobra nem a comissão. Se o seu cliente é seu fã ou mesmo fã de sua empresa, o sucesso já está no cofre. Mas para mantê-lo assim, é preciso oferecer sempre mais: O cafezinhoquentinho, quem sabe um bombom, um desconto especial já ofertado para a próxima compra, um agrado para as crianças.

Custa muito menos manter um cliente atual do que conquistar um novo. Faça o teste e terá absoluta certeza num curto espaço de tempo esse marketing boca-a-boca fará a diferença, irá incendiar suas vendas e triplicar o seu faturamento.

Fazer perguntas!

Existem pessoas que não sabem... E não perguntam

Existem pessoas que sabem... E não ensinam

Existem pessoas que ensinam... E não fazem!

O SUCESSO É DE QUEM FAZ!

Gilclér Regina

Parece haver uma tendência humana em pensar que existe uma fórmula mágica para enriquecer, ser feliz ou qualquer coisa parecida! Quem sabe uma técnica esotérica? Tem criança nessa altura do campeonato que deve achar que leite sai de alguma torneira.

Se existe essa fórmula mágica e simples, eu ainda não conheço. Acho que tem muita gente que não sabe e não pergunta e outras que sabem e não ensinam e o pior de todos é aquele que ensina e não faz.

Tem gente que se acha nisso a maior pérola da humanidade. Tudo o que essa pessoa vê outros fazendo disse que foi ela que criou...

Até parecem que querem dar aula para o Criador. O perigo é quando o tempo está chuvoso, elas logo fazem pose porque pensam que o raio é um flash do Criador tirando alguma fotografia delas.

A regra do sucesso é perguntar, aprender e colocar em prática, o resto é perfumaria.

Na verdade, é preciso se automotivar para passar neste túnel da vida... E isso é uma coisa que cada ser humano pode fazer, cada um à sua maneira. Seja lendo livros, participando de cursos e palestras, reuniões e confrarias com amigos e na própria empresa, buscando sempre estar atento para um novo aprendizado... E isso passa por fazer perguntas.

Fazer perguntas é uma maneira de você estar plugado no mundo. Tudo passa por uma pergunta. Como disse Fred Alan Wolf: “Fazer a si mesmo perguntas mais profundas revela novas maneiras de estar no mundo. Traz um sopro de ar fresco. Torna a vida mais alegre. A grande jogada na vida não é saber, mas mergulhar no mistério”.

Perguntas nos despertam para aquilo que não sabemos. Perguntar é um convite à aventura, a uma viagem de descobrimento e nos desperta para todas as possibilidades. É a única forma de chegar ao outro lado do desconhecido. Desta forma foram criados produtos e serviços maravilhosos tanto quanto uma vida feliz!

A maioria das descobertas e revelações que construíram o mundo e continuam a evoluir passam todos os segundos da vida por um processo onde fazer perguntas torna-se essencial.

O que aconteceu com aquela criança autêntica que era você e fazia perguntas o tempo todo? Tudo o que você é passou por aquela bateria intensa e vibrante de fazer perguntas... A sua educação, a sua formação, a sua motivação como ser humano, tudo... E essa criança? Ainda existe? Ou está adormecida dentro de você?

Lembre-se, aprende quem faz perguntas e não quem responde!

Lembre-se também de sorrir com o coração. Tem gente que é craque num sorriso com a bochecha, conversam com os outros sorrindo o tempo todo, mas não passam disso.

Não tem ética, não tem conteúdo, não tem humildade.

Vendas: Sucesso ou sorte

A parcela de sorte que acredito na vida é que o universo conspira a favor de quem acredita em trabalho e em quem é motivado pela vida. A sorte como sentido loteria não existe. O que existe de verdade é um trabalho bem executado.

Não existe mercado parado. Existe gente parada. O sucesso só existe para quem acredita nele, aposta nele, mas trabalha por ele.

Não acredito que exista uma “fórmula” para alcançar o sucesso e a sorte como um profissional de vendas. Acredito que o sucesso ocorre para quem está preparado. No meu livro “No topo do Mundo” eu escrevi que quando alguém bater à sua porta, convide para jantar.

Quando você convida alguém para jantar em sua casa, você prepara a melhor comida, coloca a melhor toalha, se tiver, oferece o talher de prata, a porcelana, o cristal, isto é, você se prepara. O sucesso também é assim, só bate na porta daqueles que estão preparados para convidá-lo para uma boa refeição.

Será que existem vendedores que tem mais sorte que outros? Ou será que existe apenas oportunismo de alguns vendedores? Penso que existe de verdade o oportunismo, mas isso tem mais a ver com quem tem foco do que outra coisa.

Estar atento ao mercado faz a diferença e ter iniciativa para estar presente quando as coisas acontecerem é que irá ditar o sucesso. Charles Revlon, fundador da famosa marca de cosméticos disse: “Nas fábricas nós produzimos cosméticos, nas lojas nós vendemos esperança”. Isso é foco.

Um profissional de vendas acredita sempre que está ali para vender, portanto vai vender. É alguém motivado, que planeja tudo, o roteiro, a visita,

as informações sobre os produtos, a concorrência e jamais sai do foco. Ele sabe por que está ali.

Sam Walton, fundador da rede Wal-Mart, atualmente a maior empresa do mundo com faturamento de 300 bilhões de dólares disse em plena crise americana: “Ouvi falar muito ultimamente de uma tal recessão. Fiz uma reunião com minha diretoria e resolvemos não participar”. Isso é ser vendedor. Isto é ser líder.

Vejo muitos equívocos nas empresas que promovem o melhor vendedor a gerente. Não que isso não possa acontecer, mas em muitos casos perde-se o melhor vendedor e se ganha o pior gerente. São duas profissões distintas. Uma realiza e outra motiva outros a realizar, depende de sua ação e de outras pessoas.

Vivemos num mundo cheio de sonhos, esperanças e novos desafios. Desafios extraordinários produzem pessoas extraordinárias. Não se pode ficar parado contando apenas com a sorte. Este é o teor do meu livro publicado pela Editora Ideia Sua vida não é uma questão de sorte.

O caminho é agir com determinação, traçar objetivos, estabelecer metas e adotar atitudes empreendedoras. Você terá uma ideia para construir um futuro sadio sem sacrificar o melhor momento de sua vida, o presente. O que você está esperando? O sucesso e a qualidade de vida são das pessoas que fazem!

O Segredo é Trabalhar

*O negócio quando é bom para todo mundo,
não é bom para ninguém. Quem viveu nos tempos do
“PLANO CRUZADO – BRASIL 1986” sabe do que estou falando.
Neste ano todo mundo pensou que iria ser feliz, nasceram 400 mil
empresas e no ano seguinte quebraram 430 mil empresas.*

Gilclér Regina

Você pode não concordar comigo, mas essa história de que o segredo estava guardado desde a antiguidade em pergaminhos não é bem contada. Sei que muitos não irão concordar e até irão me criticar por estas palavras. É a beleza do exercício da democracia.

Nada contra quem escreve, e respeito a ousadia e oportunismo, mas onde está o grande segredo?

Que atalho é esse que deixa qualquer um milionário?

Sempre fui adepto da lei 80/20. 80% do que você lê acaba descartando e 20% aproveitando. Sempre estudei a questão pelo foco da motivação humana. E essa história de apenas desejar e não trabalhar não faz sentido.

Sei também que quanto mais se fala de um produto. Mais ele vende! Mas ainda assim prefiro a ação do que a omissão!

O trabalho quando é um prazer a vida é uma alegria. O trabalho quando é um dever a vida é uma escravidão. O filósofo alemão Engels disse: “Uma grama de ação vale uma tonelada de teoria”.

O que tem de bom e faz parte dos 20% aproveitáveis não é novidade nenhuma, basta ler os livros de Dale Carnegie, Napoleon Hill, Anthony Robbins e outros incluindo autores brasileiros nos quais estou também

inserido e verá que é uma questão de atitude, decisão pessoal, motivação anexa ao conhecimento, ética, vontade de realizar, de persistir que irá fazer a diferença.

As pessoas querem sempre o caminho mais fácil e o “segredo” induz a isso, a avenida mais larga. Quem faz sucesso não é quem responde. É quem pergunta que faz sucesso. E perguntar é quase sempre ir pelo caminho mais difícil, mas é lá que se aprende.

Trabalho há muitos anos com palestras de motivação e desenvolver uma equipe de trabalho e de sucesso é fazê-la acreditar nas possibilidades, planejar, buscar comprometimento, sinergia. Mas isso é não é novidade para ninguém.

O “segredo” é obter essa cumplicidade da equipe, essa motivação e esse “desejo” não estava escondido no Egito ou em Jerusalém... Ele continua dentro de cada ser humano que busca colocar em prática todo o potencial que tem.

A vida é assim: Mudam-se os personagens, a história continua a mesma. Novos ricos que são ex-pobres e novos pobres que são ex-ricos. O dinheiro não acaba, apenas muda de mão. O segredo é trabalhar!

Sinais de Deus!

Uma história muito antiga conta que um velho árabe analfabeto orava toda noite com tanto fervor e com tanto carinho que, certa vez, o rico chefe de uma grande caravana chamou-o à sua barraca e lhe perguntou:

- Por que oras com tanta fé? Como sabes que Deus existe, se nem ao menos sabes ler?

O velho respondeu: - Grande Senhor, conheço a existência de nosso Pai Celeste pelos sinais Dele.

- Como assim? - Indagou o chefe, admirado.

O servo humilde explicou:

- Quando o senhor recebe uma carta de pessoa ausente, como reconhece quem a escreveu?

- Pela letra.

- E quando o senhor admira uma joia, como sabe quem a confeccionou?

- Pela marca do ourives, é claro.

- Quando ouves passos de animais ao redor da tenda, como sabes, depois, se foi um carneiro, um cavalo, um boi?

- Pelos rastros.

Então, o velho convidou-o para sair da barraca e, mostrando-lhe o céu, onde a lua brilhava cercada por multidões de estrelas, exclamou, com respeito e alegria:

- Senhor, aqueles sinais lá em cima não podem ser de homens!

Naquele momento, o orgulhoso homem rendeu-se às evidências e, ali mesmo na areia, sob a luz prateada do luar, curvou-se e começou a orar também.

Além de fortalecer a nossa vida, quantas coisas podemos aprender com esse exemplo de fé? Em nosso cotidiano, em nosso trabalho ou mesmo no ambiente familiar à vida nos dá sinais... E estes sinais nos indicam caminhos para que possamos mudar, melhorar, fortalecer, acreditar, realizar mais do que a cota de atribuições que nos é dado a fazer!

Limites? Que limites?

A diferença entre o “bom” e o “super” é que o primeiro apenas faz a sua parte.

Gilclér Regina

Uma frase de Winston Churchill sempre me chamou a atenção sobre limites: “O mundo estaria arruinado se cada um somente cumprisse com a sua parte”.

O que dizer da persistência de Thomas Edison que fez 1043 tentativas até concluir sua grande invenção, a lâmpada elétrica? O mesmo Edison catalogou 1903 inventos que passaram de produtos elétricos que originaram os eletrônicos até produtos da área de mineração.

No esporte, nós nos acostumamos com a quebra de recordes. Será que nos acostumamos mesmo? São poucos os que acreditam e é por essa razão que o pódio é para poucos mesmo. E sempre vai ser assim, recordes serão quebrados nos Jogos Pan-Americanos, olímpicos e mundiais.

O ser humano acredita que é sempre possível superar seus limites, ser mais veloz ou pular mais alto. Na vida também é assim, precisamos acreditar em nossa capacidade de superação.

Há quem diga que daqui a 40 anos estaremos rindo sobre combustíveis fósseis, especialmente os derivados do petróleo. Carro movido à gasolina? Ainda vamos rir disso!

A questão principal é: Toda mudança gera resistência. Um recorde quando quebrado, junto com ele “quebra” também o paradigma. O velho cai por terra, o novo para o pódio.

É igual o dinheiro. Nunca acaba, apenas muda de mão! O dinheiro vai

migrar para aqueles que superam suas vontades, seus pensamentos, suas ações... São chamados de “vanguarda”, isto é, correm na frente para superar seus próprios limites.

Os próximos cinco anos vão trazer mais mudanças que os últimos 30. E considere que os últimos 30 anos trouxeram mais mudanças que um milênio inteiro.

Precisamos viajar e não ficarmos acomodados com a paisagem... Mais do que compreender o próprio trabalho, o cliente, é necessário recuperar a paixão que havia quando se iniciou o negócio.

É mais fácil chegar ao topo do que manter-se nele. A arrogância do líder é perigosa.

Hoje os preços são iguais e a qualidade é a mesma. Como o cliente tem mais opções, a diferença não está no conteúdo e, sim, em como a marca é percebida pelo mercado. É nesse momento que superar os seus limites fará toda a diferença. É aí que se inicia a construção do sucesso!

Superar limites? Sim! Novos produtos, novo atendimento, nova logística, nova performance da equipe, novas metas, “novo tudo”, motivação renovada para correr e fazer a equipe correr.

Quem sabe faz a hora, não espera acontecer. Quem vence no mercado não pergunta, apenas surpreende.

Foco no Cliente!

As pessoas podem duvidar do que você diz, mas acreditarão no que você faz!

Gilclér Regina

Ter foco é saber trabalhar no trato, no atendimento, conquistar pelas diferenças. O encantamento existe quando ele percebe que lhe foi prestado um serviço bem melhor do que está acostumado a receber.

Nas fabricas nós produzimos cosméticos. Nas lojas nós vendemos esperança! Charles Revlon. Isso é FOCO.

Uma empresa de sucesso sabe que o profissional de vendas faz a diferença quando se relaciona com clientes, dá personalidade e eficiência no atendimento. O equívoco é as pessoas pensarem que agir assim tem que ser somente o pessoal de vendas.

Uma empresa não é um departamento, uma unidade. O sucesso acontece quando todos são vendedores, do porteiro ao presidente, com os mesmos ideais, objetivos e metas. Alguém aí lembra da TAM dos tempos do Rolim?

Parece uma coisa tão batida e debatida. Mas o sucesso de qualquer negócio passa pela simplicidade de atendimento e encantamento de pessoas.

O mercado é como um eco e vai lhe responder como você lhe abordou. Se você trabalhar pelo caminho do amor e da motivação, o retorno será de vendas maiores, lucro alto. Se você trabalhou pelo caminho do ódio, da raiva, da desconfiança o mercado lhe devolverá na mesma moeda.

Uma pessoa que não tem um ideal, nem um guindaste a tira de manhã cedo da cama. O grande ideal das empresas vencedoras, felizes e de sucesso é ajudar pessoas, ajudar clientes.

Lembre-se, as pessoas são 100% emoção. Negociam com você com base na imagem que tem de você e esta depende da forma como é o seu relacionamento com elas, com o mercado.

Seu trabalho é sua marca. Sua vida é sua marca!

Vendas de Relacionamento!

O que dizer de vendas de relacionamento?

Gilclér Regina

Qual é o papel do relacionamento pessoal no processo de vendas? Qual o valor de um relacionamento com compradores? Não serão eles importantes em todas as etapas da venda?

É claro que sim. Eles são muito importantes.

Alguns anos atrás um grupo de executivos de marketing de um grupo europeu estava discutindo sobre negócios e um deles fez a seguinte observação: “Você sabe, pessoalmente, nunca comprei nada de qualquer pessoa de quem eu não gostasse”.

Todos os demais acenaram com a cabeça em concordância e formou-se um consenso de que essa era uma verdade sobre a qual ninguém tinha dúvida.

Então, outro executivo levantou a seguinte questão: “Sim, mas será que alguém aqui comprou alguma coisa de qualidade claramente inferior ou fez um mau negócio simplesmente porque ia com a cara do vendedor? ”.

Na acirrada discussão que se seguiu, surgiu uma “ideia importante”: É claro que relacionamentos são importantes... Se a sua oferta for mais ou menos equivalente a concorrência, é provável que o negócio seja fechado com o vendedor que você mais simpatiza.

Contudo, se houver uma grande disparidade entre as ofertas, embora os compradores possam torcer pelo vendedor que mais gostam, darão preferência ao produto melhor, da concorrência.

Um bom relacionamento do vendedor com o comprador sempre poderá fazer diferença. E pensando assim, a base é trabalhar o melhor

desenvolvimento da personalidade de quem atua com vendas, fazer interação social, ter disposição de ajudar a fazer as coisas acontecerem.

Por fim, não basta ser apenas simpático, isso pode ser um diferencial a seu favor. É preciso ser profissional. A venda dependerá de sua habilidade em descobrir as necessidades ocultas ou criar uma solução específica para o projeto do cliente.

O trinômio do sucesso passa pela palavra confiança. Sim, confiança no produto, na pessoa e na empresa.

Motivação para vencer!

O sucesso é a opção de não desistir e o fracasso é a opção de desistir cedo demais!

Gilclér Regina

A verdade é clara, não existe sorte ou azar, o que existe é disposição para fazer, agir e com persistência chegar aos resultados.

O talento está dentro do ser humano, mas é preciso despertá-lo, motivá-lo. Quantas habilidades estão adormecidas nas pessoas esperando apenas um motivo para despertá-las.

O que existe na verdade é trabalho. Trabalho é sucesso. Certa vez uma senhora aproximou-se do grande violonista polonês Paderewski e lhe disse: “Eu daria a vida para tocar violino assim! ”. Ele respondeu: “Minha senhora, foi exatamente isso que eu fiz”.

Em outra história, um milionário texano vendo uma freira cuidando de um moribundo, disse a ela: “Irmã, por dinheiro nenhum no mundo eu faria isso”. E a freira respondeu: “Eu também não, senhor”.

Faço tantas palestras na minha vida que quando me perguntam sobre esse trabalho eu respondo: “De tantas palestras que eu faço, uma hora fico bom nisso...”.

Quem quer algo acha sempre um jeito. Mas quem não quer acha uma desculpa.

É hora de motivar-nos para despertar talentos adormecidos. No mundo profissional e pessoal vigora um novo conceito de vida e este passa constantemente pela palavra atitude.

O verdadeiro talento sempre será requisitado e para isso é nossa hora de

buscar esse diferencial. Nesta viagem provavelmente descobriremos nossa vocação.

O que é vocação? Pergunte-se: O que realmente gosto de fazer? No que sou bom? Há alguém disposto a pagar por isso? Diante de sua resposta clara e precisa, você irá traçar estratégias inspiradoras na grande vitamina do triunfo chamada em letras maiúsculas: “MOTIVAÇÃO”.

É preciso bom senso também... Tem muita gente hoje que faz faculdade de hotelaria ou de moda porque de repente são os cursos “da moda”. E como fica o amanhã? É óbvio que estes cursos são ótimos, porém, fica claro também que o talento e a qualificação profissional não necessariamente estão inseridos na onda do momento.

Hoje é difícil dizer o que exatamente define a conquista de uma boa colocação. Mas certamente uma poderosa fórmula para enfrentarmos a vida é o fato de permanecermos motivados a maior parte do tempo e saber tomar as melhores decisões.

O executivo Carlos Ghosn, presidente da Renault mundial e da Nissan também mundial disse o seguinte: “A única coisa que faz a diferença é a motivação. Se você perder a motivação, aos poucos você perde tudo”.

Equívocos motivacionais!

O que serviu de remédio para sua empresa pode ser veneno para outra!

Gilclér Regina

Não existe receita para a motivação nas empresas. O que pode ser bom para um pode ser veneno para o outro.

Alguém teve seus dois minutos de fama no programa do Fantástico da Rede Globo sobre como venceu vendendo biscoito na praia ou revirando lixo na cidade... E logo é contratado por grandes empresas para dar palestras oferecendo inspiração aos seus executivos.

O que se pergunta é: Isso acrescenta? Soma valores? Serve para toda equipe?

Acaba acontecendo o que chamo de equívoco motivacional.

Empresas levam pessoas para acampamentos, ralis, jogos de guerra, aventura na selva. Como se isso fosse criar grande impacto em toda equipe e em seus resultados.

Volto a lembrar, o que serviu para um como remédio, para o outro foi veneno.

Motivar pessoas não é “cumprir cotas de treinamentos” tampouco justificar a verba que tinha para esse fim.

Motivar significa inserir essas pessoas no contexto, num processo que ofereça ética, ambiente de trabalho positivo e que seja capaz de produzir resultados com qualidade.

As empresas treinam estratégias e não treinam o potencial humano, o comportamento psicológico da motivação que gera melhores atitudes e por consequência resultados expressivos.

Sempre ouço isso: “Uma empresa é um ser vivo... Assim como os que nela atuam”. Porém muitos não têm essa sensibilidade. Os departamentos de Recursos Humanos – RH precisam ser mais futuristas e menos leitores de modismos organizacionais.

Devem ter como foco a equipe. Levar alguém para sua empresa e sua equipe para fazer uma palestra é uma missão importante e não uma aventura.

Perigos da desmotivação!

*A desmotivação é uma irritação invisível do coração,
uma implacável invasora do silêncio!*

Gilclér Regina

Quanto maior a desmotivação, maior o desespero do ser humano. Você pode estar pensando: “Você não tem ideia de como minha vida tem sido dura e meu trabalho difícil”. É, você está certo, e eu não tenho ideia mesmo.

No entanto, tenho uma ideia clara de quão miserável será o seu futuro se continuar pensando assim... A menos que você mude a maneira de pensar e trate da sua desmotivação.

Faça uma radiografia. Ela vai identificar que esse desânimo é uma doença amarga, ameaçadora de sua alegria de viver e da qualidade e resultados de sua vida e seu trabalho.

Você não pode mudar o passado, mas pode reagir a ele. Você não pode alterar o dia de ontem, mas pode mudar sua reação a ele. Você pode criar um futuro diferente.

Não importa o que aconteceu com você. Importa como você reagiu ao fato. É aí que você começa a construir uma vida nova. E a escolha entre o Sul e o Norte, o positivo e o negativo são exclusivamente suas.

Fé e crença andam juntas. É uma escolha acreditar. Quanto mais escuro o aposento, maior a necessidade de luz. A escolha dessa luz é a escolha da motivação, do despertar desse gigante interior que pode estar amarrado dentro do seu coração.

É hora de dar liberdade a sua motivação. Lance seu coração em direção de uma vida com propósitos e você irá trilhar caminhos até então inatingíveis!

Tenha atitude para mudar. Se você mudar... O mundo muda com você!

Pense comigo: Deslealdade é errado. Vingança é ruim. Mas a pior parte de tudo é que, sem perdão, amargura é tudo o que resta.

Não importa quem está certo ou errado. Estenda a mão você! Quando você faz isso certamente entenderá que quem perdoa deixa de sofrer, é motivado pela vida, faz o outro muito mais feliz e mais ainda, muito simples, a pessoa que perdoa é o mais feliz de todos.

Você pode estar pensando aí com seus botões: “Eu é que não vou falar com aquela pessoa”. Se você perdoou de coração, nem isso precisa fazer... O universo sempre dá um jeito de colocar essa pessoa na sua frente.

Uma cena se repete todos os dias no Brasil. O filho sai para a escola e diz: “Benção, pai”. O pai lhe diz: “Deus te abençoe, meu filho”. Um gesto de fé, de busca de proteção para o dia, de quem acredita na vida. Como abençoar o filho e odiar o seu próximo? Como motivar e ser desmotivado?

Ninguém pode ensinar aquilo que não sabe fazer!

Bom dia, mundo! Sucesso é trabalho!

Quem quer algo acha sempre um jeito. Mas quem não quer acha uma desculpa!

Gilclér Regina

O roqueiro inglês David Bowie respondeu a um jornalista que lhe perguntou sobre como se sentia por fazer tanto sucesso: “Quem realmente curte o sucesso são os fãs. Para nós o mais excitante é o trabalho”.

Leia, se puder, o livro O segredo dos Campeões do meu amigo Roberto Shiniashyki.

O ponto de partida é o momento em que acordamos pela manhã. Seja em vendas ou em qualquer profissão que exija resultados, para poder ter é preciso ser, só assim estará pronto para fazer... O sucesso é a resposta! Este sucesso está interligado a sua atitude.

Quantas vezes iniciamos nosso dia e nos esquecemos deste detalhe importante! Quantas vezes começamos influenciados pelo ontem que não foi aquilo que desejamos? O grande segredo é começar cada dia, cada manhã, olhando no espelho e dizendo: “Bom-dia, mundo! ”.

Viver é um show imperdível... BOM-DIA, MUNDO!

Dissimular sucesso de trabalho é um perigo. Muitos jovens querem ser médicos porque consideram que essa profissão lhes trará glamour, sucesso, dinheiro. Na prática vai sobrar trabalho pra valer, acordar no meio da noite para atender alguém, sair no meio da festa do filho para atender uma emergência...

E a medicina socializou, não há mais aquele dinheiro abundante de outrora.

Todos os que se destacam em suas profissões, sejam músicos brilhantes, professores, advogados, médicos, administradores, enfim todos mesmo... São aqueles que ensaiam, treinam, estudam muito, superam.

O desejo de aprender move o mundo, deve ser algo prazeroso e que nos dá a oportunidade de construir um mundo diferente e melhor.

Quando o trabalho é um prazer, a vida é uma alegria. Quando o trabalho é um dever, a vida é uma escravidão. Viver não dói... O que dói é a vida que não se vive!

Tudo é uma questão de acreditar!

Muitos vendedores não são bons no fechamento da venda simplesmente porque o medo do fracasso é maior que o desejo do sucesso!

Gilclér Regina

Coragem não é ausência de medo. Coragem é ir em frente, apesar do medo. O medo do problema é pior que o próprio problema. O que importa não é o que acontece conosco, mas sim como reagimos ao que acontece.

O medo é conhecido como o maior ladrão de oportunidades.

Alguém uma vez disse que havia ficado extremamente infeliz porque 99% de seus ideais e metas não foram alcançadas. Depois ficou feliz porque 99% dos seus medos também jamais se materializaram.

O erro é importante para que você faça dele um trampolim para algo maior. O sucesso é construído aí, neste momento, no seu ponto de virada.

O ser humano é movido por metas... O sucesso é medido por metas! Estas só existem para pessoas que sonham, pensam positivo, tem ideias e colocam as ideias no papel, isto é, tem um plano de ação. Um ser humano sem metas é como um barco sem leme.

Conheço algumas pessoas que colocaram no papel que iriam construir sua casa em três anos e na metade do tempo estas pessoas já estavam com a casa quase pronta. Isso jamais aconteceria se não tivesse um pensamento de metas.

Para fechar vendas é preciso entender que o principal papel do vendedor é persuadir os clientes a querer o que eles realmente precisam.

É preciso eliminar o foco do negativo. As pessoas entram numa negociação muito mais preocupadas com qual é o mínimo que se pode aceitar em vez de com qual é o máximo que se pode conseguir.

O sucesso exige que sejamos cada vez melhores e a palavra-chave é preparação. Para tanto, devemos conhecer a regra básica: é preciso ser antes de ter. O trabalho é algo que deve ser feito com paixão.

A natureza nos ensina através da abelha... Apesar de ser um inseto, aparentemente irracional, encontramos nela um exemplo de fé para nossas vidas através da sua “atitude”. Segundo as teorias da aerodinâmica, a abelha não poderia voar.

A relação entre tamanho, peso e forma de seu corpo e a extensão de suas asas tornariam o voo impossível. Conhece aquele ditado: “Ele não sabia que era impossível, foi lá e fez? ”. Pois é, como a abelha não conhece essas verdades científicas, lança-se ao espaço e voa livremente. E ainda fabrica o mel todos os dias.

Nós seres humanos também podemos “voar” e “fabricar um pouquinho de mel todos os dias”. A única coisa que precisamos é ter fé e atitude.

O guia turístico em Fort Lauderdale nos Estados Unidos, passando pela região das ricas mansões, aponta para uma e diz: “Essa é a casa do maior vendedor do mundo, Silvio Santos”.

Se aprendemos com Rui Barbosa que tinha uma placa em frente ao seu escritório de Londres que dizia: “Ensina-se inglês para os ingleses”, agora ficamos boquiabertos vendo o dono do Baú da Felicidade ser citado como exemplo de sucesso no país dos milionários.

Tudo é uma questão de acreditar.

Conquistar e manter clientes!

Conquistar e manter clientes, vender mais, dobrar lucros, encantar e fidelizar clientes. Como chegar lá?

Gilclér Regina

A prática da inteligência emocional pode ser a grande vantagem competitiva no mundo e nos negócios. Vencerão o jogo da vida àqueles que além do cérebro colocarem o coração no trabalho e em tudo o que fizerem.

O sucesso é a opção de não desistir... E o fracasso é a opção de desistir cedo demais!

O coração no poder é superar os limites e conseguir resultados brilhantes quando a maioria já desistiu. Lance o seu coração na frente e tenha metas.

Para trabalhar a fidelização de clientes é preciso estar sempre atento ao mercado, ao treinamento das equipes, ao comprometimento destas pessoas com o negócio, com o produto, com a criatividade. Esta não é só gerar coisas novas é abandonar também coisas velhas!

Como conquistar então os clientes? Identificar oportunidades, fazendo acompanhamento dos clientes, melhorando o contato pessoal, aprimorando a demonstração do produto ou serviço, considerando a motivação da equipe e seu comprometimento, sabendo lidar com reclamações, superando expectativas, melhorando qualidade e agilidade e cativando de vez os clientes para o seu negócio... São ações assim que constroem clientes satisfeitos, encantados e fiéis.

Lembre-se, não existe mercado parado. Existe gente parada.

Não dê chance ao seu concorrente... A maneira como você se relaciona com as pessoas, sua postura no atendimento, sua criatividade, sua atitude e

seu desejo sincero de ajudar o outro certamente farão à diferença!

A Fama pelo Boca a Boca

A maioria das ações em nossa vida desenvolvem-se em dois momentos e a nossa decisão pessoal sobre qual caminho seguir fará toda a diferença!

Gilclér Regina

Tenho realizado uma média de 12 palestras por mês com foco em atitude, motivação gestão, vendas, qualidade, desenvolvimento de equipes e resultados.

Minha história em palestras iniciou-se como professor de cursos de liderança e vendas que realizei durante mais de 15 anos trabalhando em paralelo como executivo e consultor, inclusive formando consultores no extinto CEBRAE, Centro Brasileiro de Apoio a Pequena e Média Empresa, hoje, SEBRAE.

Entrei meio por acaso nesse negócio de palestras motivacionais e desde 1997, quando já havia realizado centenas de cursos, já realizei mais de 3000 (mil) palestras.

Apesar de não frequentar muito a “grande mídia” realizo todas estas palestras pela lei universal do marketing, a lei do boca a boca, a fama pela indicação e referências de clientes... E percebo que mesmo os grandes negócios de grandes anunciantes dependem da chancela desse “boca a boca”.

Por outro lado, num grande paradoxo e não vai aqui nenhuma crítica, vejo muitos que são chamados de “palestrantes da moda” estourarem num ano e sumirem no outro... Talvez porque o show por si só não se sustenta, é preciso vir adicionado de conteúdo.

Esse meu trabalho é apresentado numa forma única, muito bem-humorada que leva conteúdos que modificam as realidades, as atitudes dos seres humanos voltadas para qualidade e resultados.

Essa forma de apresentar leva o público a constantes e grandes gargalhadas e não se usa de nenhum expediente que use os “recursos de palavras”...

São histórias do cotidiano mesmo que são muito engraçadas que levam a grandes reflexões, a uma nova visão, uma visão além do horizonte, novos hábitos, novos conceitos, qualidade, fé, persistência e até grandes emoções como o centro do universo, a família.

Nesta caminhada, tenho clientes como General Motors, ZF do Brasil, Avon, Pernod Ricard, Bacardi, Gazin, Quero Quero, Bonyplus, Arcom, Zaeli, ABAD, Anatel, Ambev, Correios, Caixa, Banco do Brasil, Vita Derm, Itaipu, Souza Cruz, Dimon, BRF (Brasil foods), Couromoda, Suzuki, Herbalife, Santher e tantos outros. Infelizmente não dá para nominar todos. Afinal são mais de 3000 palestras.

Fico muito feliz em ver que também me contratam Associações Comerciais e CDL's, outras Associações, Sindicatos e Federações de Setores específicos e mesmo Prefeituras... Sempre querendo levar vibração para sua equipe, ética, responsabilidade social, comprometimento... E são todos igualmente clientes muito especiais!

O segredo dos motivados

Otimistas: Enxergam oportunidades nas dificuldades!

Pessimistas: Enxergam dificuldades nas oportunidades!

Gilclér Regina

O conhecimento é a maior arma dos motivados e só existe uma forma produtiva de obtê-lo, isto é, pelo treinamento, leitura de livros, consulta em sites da área, em viagens e estudos.

Nos dias atuais, mais do que em qualquer outro tempo, gerar resultados e garantir a satisfação de pessoas tornaram-se pontos vitais de extremo significado para qualquer empresa.

Motivar e saber identificar quais são os verdadeiros talentos e principalmente reter estes talentos, passa ser o maior segredo de qualquer negócio que queira ser competitivo e se diferenciar da multidão.

Não raras vezes a empresa confunde suas equipes com uma atitude de liderança equivocada. Um bom exemplo é o de promover o melhor vendedor ao cargo de gerente de vendas.

Neste caso, muitas vezes perde-se o melhor vendedor e se ganha o pior gerente. Não que isso seja regra, mas acontece com frequência nas empresas. Todo mundo sabe que o Felipão não foi craque como jogador, mas acabou se transformando no técnico campeão do mundo.

Com a falta dessa visão, muitas empresas sucumbem no tratamento de suas equipes e cambaleiam de crise em crise por falta de foco em educação, motivação, liderança e treinamento gerando uma tensão constante em seus quadros.

O resultado disso é um desempenho medíocre no trabalho, nas metas e

objetivos.

Não basta apenas oferecer qualidade e tecnologia de ponta, é preciso mais que isso, conhecimento e uma equipe motivada e comprometida.

Motivar pode ter vários significados, porém, o mais importante é saber identificar qual a opção mais indicada para sua equipe.

Pode ser muito arriscado somente fazer planos com base no dinheiro, pois cada vez precisará de mais.

Quando alguém começa a se sentir desmotivado, passa a colocar a culpa no mercado, na concorrência, no preço e cria barreiras para si próprio que não consegue ultrapassar.

Meu conselho para quem vive desmotivado é o seguinte: Perdeu a vontade de trabalhar porque não é reconhecido? Então trabalhe para você mesmo, sempre dando o seu melhor. Um dia alguém verá o seu esforço e o seu talento e virá lhe buscar ou lhe promover.

O mundo está recheado de histórias de sucesso de pessoas que se superaram por causa de suas atitudes positivas mesmo quando o barco estava naufragando. O resto é história de desmotivados.

A Decisão é Sua!

Busquei inspiração ao escrever esta matéria lendo uma linda poesia que falava sobre navegar por águas calmas e águas turbulentas e também me lembrei do livro de Salmos do Rei Davi, capítulo 46 e que também ficou conhecido como o Salmo de Lutero porque este inspirou-se nele ao escrever o hino Castelo Forte.

Somos todos navegadores. Ora navegamos em águas calmas e tranquilas, ora em águas turbulentas. Ninguém navega na vida somente por águas calmas. O fato de lançar-se ao mar é saber que corre o risco de algum dia ter de enfrentar desafios, tempestades. Mas percebemos que algumas pessoas estão sempre navegando em águas turbulentas. Parece que gostam ou se acostumaram a viver assim.

Pessoas assim vivem o tempo todo na corda bamba. É um tal de cai não cai, afunda ou não afunda. Uma vida de estresse puro para poder manter o barco firme. Imagine a tensão e o sentimento do capitão no leme!

Assim, empresas estão “navegando nestas águas perigosas” com problemas de banco, do cheque que voltou, do funcionário que faltou, da conta que venceu e não tem dinheiro em caixa, do baixo lucro, das vendas que estão fracas... E, normalmente, quando os negócios vão mal, começam a estourar problemas também em casa com a mulher, o filho, a saúde.

O ditado popular diz que coisa ruim nunca vem só, vem acompanhada. E olham ao lado, outros barcos na mesma situação e se conformam. Se o vizinho está dando 20% de desconto passa a oferecer 30%, se está dando prazo aumenta o seu, se uma quebra, o outro também quebra.

Mas existem outros que estão navegando em águas mais calmas e tranquilas. São os diferentes. Quando todos vão para um lado eles vão para o outro. Quando todos pensam de uma maneira, eles pensam de outra, buscam

outras soluções. Os vencedores fazem o que os perdedores não querem fazer.

Assim possuem empresas diferentes, lojas diferentes, um pessoal treinado de uma forma diferente. O mesmo é apenas o cliente que todos disputam e por ter essa diferença fazem com que o cliente compre, fique encantado com o atendimento, que volte muitas vezes para gastar seu dinheiro ali na sua empresa, na sua loja.

A questão é que muita gente “quando treina” retorna para o seu cotidiano e não mudam em nada. Se o dinheiro não acaba, apenas muda de mão, reclamam que nunca vêm para sua mão, mas não tomam atitudes para que esse dinheiro venha parar em seu bolso.

O nosso maior problema não é a falta de conhecimento, é falta de atitude.

A sua meta pode ser essa: Crie diferenciais no seu negócio para atrair clientes. Não acredite que somente preço, prazo e promoção é o que vende! Treine sua equipe, mude o seu mundo, mude o seu foco para comprometimento. Venda não somente para vários clientes, mas venda também muitas vezes para o mesmo cliente.

A decisão é sua! Um caminho mais sereno ou um caminho de obstáculos? A sua decisão, o seu planejamento e a sua atitude determinarão o seu sucesso!

O Futebol e os Exemplos na Vida!

O então jogador de futebol desconhecido Paolo Rossi, atleta de um time chamado Lanerossi na Itália e que saíra da segunda divisão de futebol para disputar a liga principal vira o artilheiro do campeonato, o time pequeno chega a estar em segundo lugar na competição e a fama repentina também chega para o jovem atleta. Era o ano de 1978.

Infelizmente, algum tempo depois, o atleta se envolveu num escândalo de apostas clandestinas e foi penalizado pela justiça desportiva com dois anos de suspensão. Ninguém mais quis saber dele. Sumiram todos os amigos.

Todos, menos sua namorada, Simonetta, que dia-a-dia o animava a continuar treinando e a esperar pela volta. E ele voltou de uma maneira extraordinária, para “infelicidade” nossa, brasileiros, pois Paolo Rossi foi o carrasco do Brasil na Copa do Mundo de Futebol em 1982 marcando três gols na semifinal com o Brasil e ainda terminando a competição como artilheiro, bola de ouro e campeão mundial.

Fica aqui o exemplo. Sim, o exemplo do amor, da persistência, da motivação do ser humano e principalmente o valor de quem é verdadeiro amigo - por isso é que se fala que os amigos verdadeiros cabem nos dedos das mãos e sobram dedos.

Os amigos que abandonam o barco que se afunda não são amigos de verdade. Ninguém acredita mais em você do que quem o ama. Que verdade! Até o mundo seria diferente se compreendêssemos o amor, o mais perfeito, o Dono da vida!

O amor é o grande diferencial do Planeta Terra. É o amor que impulsiona a atitude e faz o conhecimento ser colocado em prática. Resultado dessa junção? SUCESSO!!

Quando todos falam agora do Gol 1000 do Romário e lembram que o maior feito de todos indiscutivelmente foi de Pelé. A imprensa esqueceu de falar do grande jogador de futebol, o moçambicano naturalizado português Eusébio, que fez mais de 1000 gols em sua carreira.

Na Copa do Mundo de 1966 Portugal perdia de 3 a 0 para a Coréia, a revelação do torneio e em menos de 10 minutos Eusébio faz 4 gols e a Seleção de Portugal na sequência acaba vencendo o jogo por 5 a 3 dando a Portugal o direito de disputar pela primeira vez na história uma semifinal de Copa do Mundo e o atleta termina a competição como artilheiro e chuteira de ouro.

Muitos poderiam desanimar, o jogo já ia para o seu final... A palavra que não podemos perder nunca de vista é ESPERANÇA. E ela só vem para pessoas que acreditam até o final. O Rei Salomão disse: “As palavras cruéis desanimam as pessoas”.

A persistência é a vitamina do triunfo. As reclamações produzem desânimo, desmotivação e nos levam as derrotas. Acredito que muitas coisas podem não ir bem, mas não será reclamando que vamos resolvê-las.

Se tiver alguém na equipe que só vive para reclamar, lembre-se, uma maçã estragada pode arruinar todas as outras. No dia-a-dia das empresas e mesmo das famílias não poderia ser diferente.

A Base do Profissional de Vendas

Todo profissional desenvolve sua atividade buscando atingir e superar suas metas. Na verdade, sua motivação maior é superar! Mas é preciso se preparar para enfrentar o mercado que é de altíssima competição.

O bom vendedor precisa de velocidade para estar sempre um passo à frente. Precisa ter uma visão para enxergar as oportunidades e ser polivalente para saber o que fazer e que atitude tomar para que os negócios tenham êxito.

Vivemos na sociedade do conhecimento e para melhorar a profissão é preciso aprender sempre, passar pelas seguintes etapas.

LEITURA: O campeão de vendas é alguém que lê sempre livros e artigos sobre vendas, marketing, administração, psicologia aplicada a vendas, ferramentas de apoio a vendas, autoajuda. Está sempre bem informado sobre tudo. A palavra chave aí é: Humildade. Sim, humildade para buscar o aprendizado sempre.

TREINAMENTO: Treinar é muito mais do que aprender algo em um curso, por meio de métodos convencionais. É também incorporar o conhecimento e desenvolver habilidades. É preciso que os conhecimentos transformem-se em atitudes.

Você aprende de duas formas: Por impacto, algo que nos marca profundamente, como por exemplo, um acidente. E por repetição, isto é, treinar e repetir quantas vezes forem necessários até que o conhecimento faça parte de sua vida.

E por fim, o trabalho de CAMPO. A experiência é a mãe das professoras. Depois de ler, treinar e estudar é hora de traçar o cronograma de trabalho, visitas, atendimentos e colocar em prática tudo o que aprendeu.

Como tudo na vida, a profissão de vendas também passa por um mundo de

escolhas. Ou você faz o sacrifício, o esforço e torna-se um profissional reconhecido ou vai pelo caminho mais fácil, vira um tirador de pedidos até que, como num passe de mágica, é atropelado pelo mercado e vira um tiranossauro vendedor rex.

Ser capa de jornal com notícia ruim é fácil mesmo. Não vivemos de fantasias, de palavras, de desculpas, de promessas... Vivemos de resultados!

Em cima do Muro? Não dá mais!

Chegou a hora da troca. O mundo moderno hoje exige a troca do “OU” pelo “E”. As empresas precisam de técnicos que somem um perfil comportamental de atitudes e motivação. Não se pode trabalhar com a opção de um ou outro.

Assim também as empresas precisam de gestores que sejam líderes e de líderes que sejam gestores. Não há possibilidade de sucesso trabalhando com uma só perna.

Não dá mais para tomar decisões olhando apenas o próprio umbigo. É preciso entender que mesmo agindo no campo “local” é necessário pensar no campo “global”.

É nesse contexto que o ser humano deve estar integrado às tecnologias. Um não funciona sem o outro. Não é “OU”... O caminho que leva ao sucesso chama-se “E”. A sobrevivência da empresa é no fim das contas à sobrevivência da grande maioria que lá trabalha ou depende dela.

Ao levar esse conceito para o mundo das palestras onde tenho atuação de mais de 10 anos, percebemos que não dá mais só conteúdo... Não dá mais só show... O conteúdo faz a plateia “dormir” e o show por si só não se sustenta. Tem que ter os dois.

Já faz um bom tempo que venho aperfeiçoando esse método, essa abordagem, afinal, apesar do dom natural, divino para esse trabalho, essa atividade requer também muito estudo, pesquisa, preparação, atenção às mudanças, inovações e muita criatividade.

Para tudo isso se transformar em sucesso, para chegar ao topo, todos estão em busca do segredo. Muita gente procura por um verdadeiro milagre, uma estrela que caia do céu diretamente no seu quintal, um maná dos tempos do êxodo, uma ajuda dos amigos...

Então: Qual é o segredo? A resposta está na simplicidade da vida, isto é, conseguir ter prazer onde os outros sofrem! Os vencedores fazem aquilo que os perdedores não querem fazer. Os motivados fazem. Os desmotivados reclamam.

Você precisa ser especialista naquilo que faz, mas, é bom não perder de vista às outras coisas, que muitos chamam de “generalista”, caso contrário, você irá se afundar na sua redoma. Não é “OU”. A palavra certa se escreve “E”. Não basta rezar, orar... É preciso ir ao encontro de Deus!

Quanto Vale sua Equipe de Trabalho?

Uma pergunta que tenho feito sempre em minhas reflexões, palestras e conversas com empresários é: Quanto vale o seu funcionário? Quanto vale sua equipe de colaboradores no trabalho? Como medir isso?

Tudo o que vem até você é atraído pela maneira como você pensa e pelas imagens que você guarda em sua mente. São coisas que foram praticadas por pessoas como Platão, Shakespeare, Newton, Beethoven, Einstein...

Todo esse comportamento da mente é transformado em atitudes diárias do ser humano que faz sucesso, notadamente no trabalho que é desenvolvido dentro das empresas.

Uma empresa começa a quebrar cinco anos antes e a razão disso é centrada, em geral, nestas atitudes de liderança. Existem dois tipos de atitudes que fazem um negócio quebrar.

A primeira são pessoas que não sabem delegar, que tem que se meter em tudo e se irritam até com a posição do cafezinho na sala. Opinam até em qual marca de sabonete se deve ou não comprar!

A segunda é sobre aquele despreocupado por completo, aquele que faz de conta que é míope e “não enxerga” muitas coisas... Prefere não despedir para não queimar sua imagem... São daqueles que fazem “vista grossa” para os que ficam horas na Internet conversando com amigos e visitando sites inúteis... A própria equipe começa a pensar que se nem o “chefe” se preocupa, muito menos eles devem se preocupar...

Para você criar um valor para sua equipe é preciso criar uma visão centrada no hoje e no futuro para construir o sucesso com uma equipe que também é sucesso e acima de tudo comprometida.

Não há sucesso sem comprometimento, seja o da empresa ou do

funcionário. Afinal, estão todos no mesmo barco! O segredo está nas pessoas e saber que elas devem fazer a diferença, focadas e comprometidas com o trabalho e não apenas envolvidas. Devem ter metas, objetivos, ideais e propósitos naquilo que estão fazendo.

O erro primário que as empresas costumam cometer é não perguntar o que motiva.

Trabalhar a motivação é perceber que as coisas que não vemos são muito mais poderosas do que as que vemos. O que está embaixo do solo gera o que está acima dele. É o invisível que produz o visível. É este invisível que temos que trabalhar, ou seja, entender o que motiva verdadeiramente as pessoas é o caminho mais fácil ainda e o diálogo é a forma prática de ajustar a equipe. Chamamos isso de treinamento.

O ser humano é 90% adaptação e esta só irá acontecer se ele estiver 100% motivado. Não basta estar no lugar certo, na hora certa. Você tem que ser a pessoa certa, no lugar certo e na hora certa.

Motivar para fazer é a estratégia. Você se esquece daquilo que ouve, se lembra daquilo que vê, mas entende aquilo que faz. O sucesso é de quem faz, isto é, de quem coloca suas ideias em prática.

Quanto vale sua equipe de trabalho? Vale refletir porque esse valor está intimamente ligado ao seu sucesso ou seu fracasso!

De Mendigo a Milionário!

São poucos que saltam da condição de miserável sem teto para a condição de milionário, mas existem... E Chris Gardner é um deles.

Um homem desempregado, abandonado pela esposa, tornado pai solteiro, mendigo carregando o filho pequeno par abrigos de sem tetos, bancos de jardins e até banheiros públicos.

Nos anos 80, ele vivia em San Francisco na Califórnia onde trabalhava com venda de equipamentos médicos. Um dia, observando um sujeito numa Ferrari vermelha procurando vaga num estacionamento no centro da cidade e impressionado com a máquina, ofereceu ao homem a sua vaga.

Ele conta assim: “Falei para ele, você pode estacionar no meu lugar, mas me responde duas perguntas: O que você faz? E como faz? ”. O dono da Ferrari disse que era corretor da Bolsa de valores, vendia ações e faturava 80 mil dólares por mês – uma verdadeira fortuna na época.

Ali, naquele instante, surgiu a inspiração para mudar sua vida. Diz ele: “Naquele momento tomei duas decisões: entrar no negócio de ações e comprar uma Ferrari no futuro”. Perdeu o emprego. Mas não perdeu a esperança, a expectativa.

Sua vida daí em diante não foi nada fácil, até preso foi por dever multas de trânsito e não ter dinheiro para pagar... foi nesse tempo e nesse ambiente que sua mulher o abandonou e a seu pequeno filho, Chris Junior, então com dois anos.

Foi a partir desse cenário que começou a construir uma vida diferente, dar sentido a sua vida, como ele mesmo diz: “Enquanto uns enxergam no excremento aquilo que não presta, apenas algo descartado... Outros enxergam neles uma boa quantidade de fertilizantes. Foi o que eu fiz! ”.

Ele comprou sua primeira Ferrari de segunda mão... O então proprietário era o jogador de basquete Michael Jordan.

A conclusão é: Enquanto os desmotivados reclamam. Os motivados sonham, planejam e fazem. No mundo sempre teremos duas opções, dois caminhos a seguir e as nossas escolhas irão determinar nosso sucesso ou fracasso, uma vida de problemas ou de qualidade.

O nosso futuro é construído a partir do nosso pensamento. O passatempo nacional nas conversas de bar ou até de happy hour é reclamar, reclamar e reclamar... Mas esse pessoal que reclama muito nunca faz nada.

O sucesso é de quem arregança as mangas e parte para a luta, não se esconde dos problemas, tem medo sim. Mas seguem em frente apesar dele. O sucesso é simples, é de quem faz! O resto é conversa.

O sucesso não é eterno. O fracasso não é fatal!

O tema desta mensagem tem por base a frase preferida de Don Shula, treinador da equipe de futebol americano Miami Dolphins no início dos anos 70, um homem que viajou do descrédito ao orgulho dos seus torcedores.

O comportamento desse treinador foi motivado, em grande parte, por essa frase, durante sua longa, bem-sucedida e notável carreira com o maior número de vitórias na história da liga americana.

O seu regulamento de vida chamava-se 24 horas. Dava a si mesmo, a seus auxiliares e aos jogadores um máximo de 24 horas após uma partida para comemorarem a vitória ou lamentarem a derrota.

Terminadas às 24 horas, era preciso esquecer de tudo e concentrar energias no foco, isto é, preparar-se para enfrentar o próximo adversário.

Não se torne presunçoso quando vencer. Nem abatido demais quando perder. Mantenha a situação em perspectiva.

Você não pode motivar uma equipe somente enaltecendo as qualidades do adversário, leia-se aí também concorrência.

Você não pode motivar sua equipe somente criando uma imagem de que ela é invencível! O sucesso está no foco, isto é, o que você vai fazer com aquilo que aconteceu, seja vitória ou derrota e qual a perspectiva que irá construir – a nova meta.

Esta é uma realidade de empresários, industriais, executivos, profissionais, atletas, vendedores e todas as pessoas do mundo que precisam de resultados para continuar.

Afinal, a resposta está no tema: O sucesso não é eterno... O fracasso não é fatal.

A Bíblia e a Motivação!

Muitas vezes me pergunto se alguém que está muito desmotivado não está distante de Deus? O Rei Salomão no livro de Provérbios diz: “O coração alegre é bom remédio e o espírito abatido faz secar os ossos”. Ele compara alguém motivado como bom remédio e uma pessoa desanimada como alguém que está definhando.

Minha área não é a medicina nem a psicologia, mas entendo a desmotivação como doença, assim como a depressão, e precisa ser tratada.

Na parábola dos talentos, àquele que foi considerado o servo infiel foi o que não produziu, o medroso, o desmotivado... E o seu líder determinou que ele desse o seu salário àquele que mais produziu, que mais trabalhou, que mais correu riscos, portanto, o mais motivado.

É como se o Gerente de Vendas hoje determinasse que a comissão de vendas do lanterna fosse incorporada no salário do campeão.

No Novo Testamento o Apóstolo Paulo falou ao povo romano assim: “Se Deus está por nós, quem será contra nós? ”. Nenhum contraste com tempos mais antigos vividos pelo Rei Davi quando disse no livro de Salmos: “Confia no Senhor, entrega seu caminho a Ele e o mais Ele o fará”.

Não existe meia fé, não existe meia-verdade. No meu vocabulário, meia verdade é mentira. Motivação é estar com fé, é entrega. No Evangelho de Marcos você lê: “Tudo é possível para aquele que acredita”. Também o Evangelho de Mateus que diz: “Que seja feito de acordo com sua fé”. A fé está descrita muito clara nas palavras que Cristo ensinou a humanidade: “... O pão nosso de cada dia nos dai hoje”.

Norman Vincent Peale escreveu um livro quando tinha mais de 50 anos de idade e conseguiu reunir um monte de “nãos” de vários editores. Desalentado, atira o manuscrito no lixo e pede a esposa para não resgatá-lo.

Ela o interpretou ao pé da letra, levando a própria lixeira para aquele que veio a ser o seu editor de sucesso. Isto é fé!!

Desde então o livro “O poder do pensamento positivo” vendeu mais de 20 milhões de exemplares em 42 idiomas e se tornou um best seller mundial ao lado de “Como fazer amigos e influenciar pessoas” de Dale Carnegie, um dos clássicos da literatura de autoajuda do século 20.

A Bíblia diz: “Tudo posso naquele que me fortalece”. A motivação maior é a fé. O que dá inspiração é a fé, que você lê até em para-choque de caminhão: “Não sou o dono do mundo, mas sou o filho dele”. Quer motivação maior?

Todas as narrativas da Bíblia também são grandes histórias motivacionais. A Bíblia é o livro dos livros e sendo um livro santo, nos ensina a fé e nos ensina termos melhores atitudes diante da vida com muita motivação para ser e para fazer. Seja o trabalho, seja a família, seja tudo em todos os dias de nossa vida!

A motivação é o seu limite!

O mais famoso presidente norte-americano dos tempos modernos, John F. Kennedy disse a seguinte frase: “O limite do homem é o limite de seus sonhos”. Se você tem um objetivo, acredita de verdade nele, é disciplinado, tem motivação, ponto final, você é dono do seu destino.

Você não faz nada na vida sem motivação. Dê uma olhada em sua volta e analise as pessoas de sucesso... São altamente motivadas, parecem possuir um dínamo de entusiasmo e energia, simplesmente fazem e acontecem.

O resumo da ópera é: Você é do tamanho dos seus sonhos. Isso quer dizer também que você é aquilo que pensa, que come, que vive. Você é que faz a sua vida ser um sucesso ou deixá-la cair no limbo do fracasso.

A linha que separa o sucesso do fracasso é mesmo muito estreita... A mesma engrenagem que constrói o sucesso também pode levar ao fracasso. Onde se concentra o divisor de águas? Qual caminho seguir nesta encruzilhada? A palavra simples que muitos falam e poucos praticam chama-se ATITUDE, e a energia que faz essa atitude tomar forma, ter um sentido prático chama-se MOTIVAÇÃO.

As empresas estão investindo milhões para motivar seus profissionais. O Presidente das empresas Nissan e Renault, o brasileiro Carlos Ghosn, capa da Revista Exame desta semana – Edição 889 de 28/03/2007 – tem como lema a seguinte frase: “A única coisa que faz a diferença é a motivação. Se você perde a motivação, aos poucos você perde tudo”.

Quero lembrar aqui que estas duas montadoras juntas faturaram 135 bilhões de dólares em 2006 e lucraram cerca de 8 bilhões de dólares neste ano (dados da revista Exame citada) com um contingente de 300 mil funcionários. Vale lembrar que este executivo tirou a Nissan da falência há

seis anos atrás a colocando no topo do ranking mundial das montadoras.

A motivação do ser humano estabelece o limite dos seus resultados. Tanto faz, para cima ou para baixo. O escritor americano Robert Half disse: “A persistência é que torna o impossível em possível... O possível em provável e o provável em definitivo”.

Leia a matéria de capa na Revista Vencer – Edição Nº. 90 de março/07 sobre motivação pela Jornalista Margot Cardoso, uma aula de motivação e sobre o que essa motivação pode fazer por você.

Qual o grande segredo para romper os limites e fazer sucesso? A resposta ainda é simples: A união da forma de pensar e o planejamento. Todo bom pensamento do mundo não terá valor se não for colocado em prática.

Alerta: 90% das pessoas sabem o que fazer. Mas não fazem!

Escalando para o Topo das Vendas

Uma pergunta que sempre tenho que responder é: Qual a fórmula mágica para sobreviver num mercado saturado de concorrentes vorazes e, mais que isto, como continuar vendendo a um consumidor cada vez mais exigente em qualidade e preços diferenciados?

Este é um terreno vibrante e desafiador, porém não existe mágica, existe visão e trabalho. As leis que regem este imenso território sem fronteiras são implacáveis, não perdoam, devoram e desintegram os competidores não profissionais.

O poeta português Fernando Pessoa disse: “O início da cura é a consciência da doença. Tudo vale a pena quando a alma não é pequena”. Vejo aí um diagnóstico real, daqueles que se olham no espelho e não murcham a barriga, isto é, não mentem para si mesmos tanto quanto a motivação humana, quando ele fala da alma não ser pequena. A regra é: Saber onde está. Para saber aonde quer chegar!

Em vendas isso implica dizer que o ser humano é movido por metas, o sucesso é movido por metas. Assim como tudo na vida como buscar resultados, desejar sucesso ou mesmo uma cura de uma doença ou ainda uma solução para problemas financeiros e até o desejo de perder peso ou ainda a simples busca da felicidade.

Sam Walt, fundador da Wal-Mart, maior rede varejista do mundo com um faturamento próximo dos 300 bilhões de dólares anuais disse: “Clientes podem demitir todos de uma empresa, do alto executivo para baixo, simplesmente gastando seu dinheiro em algum outro lugar”.

Em negócios, o cliente é a medida de todas as coisas: LUCRO, SALÁRIOS, RESULTADOS. Quem não entende de cliente. Não entende de empresa, não entende de fazer negócios. Os vencedores são aqueles que se

mexem, se colocam em ação, buscam o mercado o tempo todo e não perdem o foco. Vibram com pequenas vitórias tanto quanto em grandes resultados.

Enquanto alguns enxergam que ninguém usa calçado e acham besteira querer vender sapatos para um povo que anda descalço outros enxergam aí uma grande oportunidade de negócios, isto é, acreditam que irão vender sapatos para todo mundo.

Quem chega ao topo das vendas são pessoas que competiram com outras que representam outras empresas, outras bandeiras. Mas, sobretudo são pessoas que acompanharam as mudanças de mercado, centraram suas ações e de seu pessoal no conhecimento do seu produto tanto quanto na moral da equipe, na motivação diária, na sua automotivação e em treinamentos que identifiquem novas ferramentas, inclusive tecnológicas.

Interessante observar que isso não é ineditismo para ninguém, mas são nas coisas simples que fazemos sucesso. Lembro aqui do homem mais rico do mundo, o Sr. William Henry Gates III, conhecido mundialmente como Bill Gates. Ele criou o “Basic” de básico, isto é, de simples. O sucesso é ser simples.

Para chegar ao topo e mais importante ainda, manter-se lá, é imprescindível a abnegação diária, persistência, ética, caráter e talento. O resto é conversa.

Empresas feitas para Durar!

Se você quer fazer sucesso, não há outro caminho, tem que ralar mesmo. Hoje é tudo na base da tecnologia, ninguém consegue enganar por muito tempo, o google mostra para todo mundo, então você tem que trabalhar melhor esse marketing online.

O guru Jack Welch inventou o que ele chamou de Lei Jack Welch ou Lei 20/70/10. Essa lei diz que em basicamente todas as empresas existem 20% de pessoas inovadoras ou líderes, 70% de “carregadores de piano”, isto é, àqueles que executam ordens e 10% são medíocres.

Segundo Jack, tem gente medíocre na sua empresa sim. Resta saber quem são essas pessoas e o que fazer para mudar esse quadro.

A verdade é que no mundo dos negócios, se você tem uma boa ideia e não consegue vender essa sua ideia para ninguém, me perdoe, você não teve ideia nenhuma.

Os livros Empresas feitas para durar e Empresas feitas para vencer de Jim Collins e Jerry Porras nos mostram que as empresas que alcançam a longevidade não são aquelas, cujo foco principal é o lucro ou o caixa... Estas empresas alcançam idade avançada e com grande sucesso e ainda lideram o mercado porque tem valores, princípios fortes e crenças.

Quanto mais vivemos, mais aprendemos. Uma vida só é muito pouco para aprender tudo o que precisamos...

Até o ano 2000 todos os MBAs de Harvard, um curso de mais de 100 anos, iam para grandes empresas, grandes corporações. Após o ano 2000, a média é de 50% de alunos que são contratados por pequenas e médias empresas. O mercado migrou.

Visão de futuro: Todo mundo fala da China, o grande canteiro de obras do

mundo. É verdade, o progresso está lá mesmo. Uma economia que cresce num assustador patamar acima de 10% ao ano. Mas não se pode esquecer que a China tem terra. Mas não tem água, assim como a Austrália e outros.

A bola da vez sempre será o Brasil. Resta saber se isso, no dia de amanhã, vai significar progresso ou guerra.

Se o eterno país do futuro é o nosso, o grande questionamento é: Por que há o desemprego? Está faltando em cima e sobrando em baixo. Não estou falando das medidas das modelos do São Paulo Fashion Week. Estou falando que em nosso país falta gente para trabalhar no topo da pirâmide... E há um tremendo desemprego na base, ou seja, só tem emprego quem tiver qualificação.

Tenho feito palestras para várias Usinas de Álcool e Açúcar que antes, em suas SIPATs (Semana Interna de Prevenção de Acidentes do Trabalho) ofereciam churrasco para seu pessoal, inclusive boias-frias. Hoje estão oferecendo educação e informação através de palestras.

O país só será primeiro mundo através da educação com pessoas motivadas e competentes que façam à mudança, seja nos escalões de governo seja no mundo empresarial.

A pergunta que fica é: Como você está trabalhando a estratégia de sua empresa, do seu negócio, de sua profissão? Lembre-se que o caixa e o lucro são importantes. Mas se vierem numa empresa sem valores, sem princípios fortes e sem crenças, a situação será de fragilidade, com um carimbo de tempo de validade.

Saber onde você está: E aonde quer chegar!

Uma frase que acompanha a vida de muitas pessoas de sucesso é esta: “Não importa de onde você vem... Não importa onde você está... Importa onde você quer chegar”.

Neste artigo quero colocar o foco na estratégia. O filósofo Sócrates que viveu por volta de 400 a.C. utilizou muito uma frase que estava inscrita no famoso Oráculo de Apolo em Delfos na Grécia Antiga que dizia: “Homem, conhece-te a ti mesmo e conhecerás o universo”.

O militar e filósofo, chinês Sun Tzu disse há 2.500 anos: “Se conhecemos o inimigo e a nós mesmos não precisamos temer o resultado de uma centena de combates. Se nos conhecemos, mas não ao inimigo, para cada vitória sofreremos uma derrota. Se não nos conhecemos nem ao inimigo, sucumbiremos em todas as batalhas”.

Por que Hitler fracassou ao invadir a Rússia dando início a sua derrota na 2ª Guerra Mundial? A resposta é: Por não estudar. Ele não estudou a história da invasão da Rússia por Napoleão Bonaparte.

Em 1812, Napoleão já estava instalado no Kremlin quando os russos voluntariamente começaram a incendiar Moscou queimando tudo o que possuíam. Hitler ignorou o contexto russo, o inverno russo, o tempo que ficariam ali para se instalar no poder e não compreendia as forças e fraquezas do rival.

A questão é: Para sua estratégia dar certo você tem que saber onde está hoje e não mentir para si mesmo. Não pode ir para frente do espelho, murchar a barriga e achar que está tudo bem.

Como disse o poeta português Fernando Pessoa em seu artigo A essência do Comércio, de 1925: “... Se queremos servir os outros, nós é que devemos pensar como eles”.

Não trate o outro como você gostaria de ser tratado. Trate o outro como ele gostaria de ser tratado. E não caia na ilusão de achar que você sabe o que os outros pensam de você!

Então passe às metas. Vá direto ao ponto, sem enrolação. O mercado está te esperando. Lembre-se, não existe mercado parado. Existe gente parada. Não fique procurando atalhos. Quem chega primeiro bebe água limpa!

Quem é o líder do futuro?

O foco dessa nossa abordagem é de liderança e motivação. A grande pergunta que está no ar e todos nós palestrantes, gurus, professores somos chamados a responder é: Quem é o líder do futuro?

A resposta mais simples e verdadeira é: O líder do futuro é aquele que vive em rede. A palavra de ordem é network, isto é, o que faz essa liderança acontecer no mundo moderno é a rede de relacionamentos.

Qualquer profissional do mundo é avaliado por dois momentos: A sua capacidade técnica de trabalho e a capacidade de relacionar-se com pessoas.

Na empresa a questão é a seguinte: Ou você coloca o seu inimigo para fora ou ele contamina o grupo contra você criando uma verdadeira rede de intrigas. É por isso que o líder que constrói o futuro é alguém que sabe viver e conviver em rede, está conectado sempre.

Muito se fala que o verdadeiro líder é aquele que forma novos líderes e não seguidores. O maior exemplo dessa verdade está no mercado de marketing multinível.

É difícil administrar no Brasil hoje com a lentidão governamental em curso... O último país comunista do mundo, a China, está dando um show de liderança e um choque de capitalismo. Essa é a verdadeira revolução que idealiza uma sociedade mais justa e equilibrada e não o totalitarismo pregado por Karl Marx no seu livro O Capital, aliás, provando o contrário, o maior país comunista rendendo-se ao capitalismo.

Voltando ao líder, sabemos que muitas vezes quem mata o talento brilhante é o chefe, principalmente àquele inseguro que tem medo do crescimento do talento. Na sua “miopia” poderia ofuscar sua autoridade e “competência”.

Se você buscar o histórico das empresas verá que não é muito comum estarmos trabalhando com chefes que amamos. Até porque numa organização sempre existem pessoas generosas e pessoas mesquinhas. O sentido da motivação pela vida? Continua sendo uma escolha pessoal de cada ser humano.

O sentido motivacional dessa abordagem é: Você precisa olhar quem é o nº1 da sua empresa. É ali que você sentirá se pode crescer ou não na sua organização. E entender também que se você não tiver obstáculos você não saberá o caminho da vitória, afinal, são as dificuldades que nos apontam os caminhos do triunfo.

Quantas pessoas levantam-se da cama pela manhã e o primeiro pensamento, a primeira expressão é: “Lá vou eu de novo para a luta”. A concepção de trabalho para estas pessoas está ligada a um ato negativo. A origem da palavra trabalho vem do latim “tripalium”, que nada mais era que um aparelho de tortura formado por três paus, no qual eram amarrados os condenados.

O mito da música Bob Dylan disse: “Um homem é um sucesso se ele acorda de manhã e vai dormir à noite e, nesse meio tempo, faz o que gosta”. Uma frase simples, mas de profunda verdade.

Na Bíblia está escrito: “... Ganharás o pão com o suor do teu rosto”. O problema é que interpretam mal e hoje existem muitas pessoas exercendo a sua função que lhes foi atribuída “apenas” para ganhar o sustento da casa... São pessoas tristes e nem vendem, dão o negativismo de graça.

Falência motivacional

O presidente mundial da Renault, o brasileiro Carlos Ghosn, o homem que tirou a Nissan da falência e é considerado o Henry Ford do século 21 diz o seguinte: “A única coisa que faz a diferença é a motivação. Se você perder a motivação, aos poucos você perde tudo”.

O próprio pensamento de Henry Ford nos traz à tona a importância do caminho que escolhemos com foco em motivação e atitude quando disse: “Se você pensa que pode ou pensa que não pode, de qualquer forma você estará certo”.

Uma empresa nunca quebra hoje. Quebra cinco anos antes. Não é falência financeira, é falência motivacional. Vivemos num mundo onde o futuro não é uma repetição do passado. Lamentavelmente, algumas pessoas ainda continuam com a cabeça no século 19 e o corpo no século XXI. As certezas de hoje se tornarão os absurdos de amanhã.

Os motivados enxergam oportunidades nas dificuldades. Os desmotivados enxergam dificuldades nas oportunidades! Os positivos fazem. Os negativos reclamam.

Motivação não é cesta básica, não é festa de final de ano... Motivação é coisa séria, é ciência e quanto mais competitividade, quanto mais feroz uma economia, mais ousadas serão as ações de marketing e mais importância ganha a motivação humana.

Desde que o mundo em mundo passamos por duas situações, ou seja, o bem e o mal. A escolha entre ser otimista ou pessimista é de cada ser humano e construirá toda uma estrada em que ele irá trilhar.

82% das maiores empresas do mundo vieram do “absolutamente nada”, vieram da garra de seus fundadores, do compromisso destas equipes de trabalho que acreditaram no seu talento, no seu modelo de ação e construíram

a sua grande diferença em relação aos outros no mercado. Apenas 18% foram heranças de uma geração para outra.

Lembro-me da história do burro que movimenta o carro enquanto seu dono fica balançando uma cenoura à frente do seu nariz. O dono do burro pode estar indo aonde deseja ir, mas o burro está correndo atrás de uma ilusão. Amanhã só haverá outra cenoura para o burro.

O que faz a diferença entre ricos e pobres no mundo é a maneira de se pensar e o plano de ação após ideias que podem ser maravilhosas desde que colocadas em prática... Caso contrário elas irão se juntar no cemitério de milhões de ideias que “iriam” revolucionar o mundo. Iriam, porque não saíram do papel ou sequer do pensamento.

A questão é: O que você está fazendo com suas ideias? O que faz com os seus pensamentos? Como anda o planejamento de sua vida e de seu trabalho?

O “impossível” torna-se realidade!

Começo essa reflexão fazendo uma pergunta: “O que é hoje impossível na sua empresa ou na sua vida, mas que se fosse possível, mudaria fundamentalmente a maneira como você a administra? ”.

No ano de 1993 a empresa Ypiranga comprou a Atlantic. Todo mundo comentava que uma vez mais uma empresa americana havia comprado uma empresa brasileira. Ledo engano, era justamente o contrário, uma empresa brasileira, gaúcha, com capital argentino também havia acabado de comprar a Atlantic, uma empresa americana.

Na verdade, o fato em si foi a quebra de um paradigma, afinal, na cabeça de qualquer brasileiro só podia acontecer de uma empresa americana comprar uma brasileira.

Por mais que se admire o grande mercado corporativo dos EUA, a maior empresa do mundo em eventos corporativos é do Brasil – A HSM Cultura e Desenvolvimento, que nasceu em 1987 e em 1993 também teve aporte financeiro dos hermanos e hoje tem operações além de Brasil e Argentina, no México, Espanha, Itália, Alemanha, EUA e Portugal.

Quando você diz: “Eu nunca vou conseguir comprar essa casa”, o seu cérebro imediatamente para de trabalhar... E por consequência, você não planeja mais, não acredita mais...

Não basta apenas sonhar dormindo, tem que sonhar com olhos bem abertos e preparados para dar a virada. Uma empresa que possui uma rede de 50 lojas planeja, acredita, faz o seu plano de expansão e no ano seguinte já está inaugurando a sua filial 120.

Loucura? Imprudência? Não! A resposta é crença nos seus princípios, no seu potencial e no potencial de mercado, no comprometimento de pessoas, uma equipe motivada, planejamento e ação.

Uma grande obra aos olhos do mundo é uma grande imprudência! Chamo isso de paradigma negativo. Não irá vencer o jogo da vida aquele que simplesmente for o maior ou mesmo o mais rápido. Vai vencer aquele que acreditar na sua equipe, no seu potencial, no seu planejamento, na sua vitória!

Nós, seres humanos, só acreditamos que paradigmas existem quando mudamos os paradigmas... O “impossível” só é possível quando alguém vai lá e faz!

Vendedor Rico x Vendedor Pobre

O que muda entre um vendedor ser rico ou pobre é sua maneira de pensar, isto é, sua mentalidade. Essa é uma máxima que serve para todas as profissões do mundo e notadamente para essa pessoa muito especial chamada VENDEDOR.

A maioria daqueles que estão “empacados” com seus resultados tem uma programação passada que diz que essa é a maneira “normal” de ganhar dinheiro e em geral quando as coisas não vão bem, culpam o mundo.

A verdade em poucas palavras é a seguinte: As pessoas ricas no mundo não ganham salário, ganham comissões, participação em lucros, trabalham melhor a hipótese de risco.

A primeira coisa que quebra a regra da riqueza é estabelecer um teto para o seu rendimento.

O vendedor rico quer possuir o melhor dos dois mundos. Como assim? Entre uma carreira de sucesso e mais tempo para a família, quer as duas coisas. Entre se dedicar aos negócios ou o lazer, também as duas coisas. Idem para dinheiro ou uma vida com sentido. Idem entre enriquecer e fazer um trabalho por puro prazer. Tudo é uma questão de mentalidade.

Você é aquilo que pensa. Apenas ler não fará a diferença na sua vida, é preciso acreditar e colocar em prática, isto é, tomar posição, ter atitude. Ler agora é importante, mas o sucesso no mundo real vem com suas ações.

A partir desse ponto você fará novas escolhas... tomará novas decisões... E obterá novos resultados. A marca da riqueza é determinada por quanto o ser humano é capaz de dar e ajudar.

Há 15 anos atrás um pesquisador da Universidade de Michigan fez uma pesquisa com 2 mil alunos sobre o que esperavam na vida sendo que 1800

responderam que queriam ficar ricos e apenas 200 disseram que queriam ajudar pessoas.

Há alguns meses esse mesmo pesquisador voltou à tabulação de todos aqueles dados e foi verificar o que aconteceu com essas pessoas e descobriu que 202 eram milionários. Sua surpresa foi muito grande quando descobriu que nesse time de 202 pessoas estavam todos os 200 que disseram que queriam ajudar pessoas.

Assim como em qualquer outra profissão, o que faz um profissional de vendas ser bom, se diferenciar da multidão, ser um verdadeiro campeão de vendas é sua forma de ser. Antes de tudo é alguém que desafia seus pensamentos, seus hábitos e não limita suas ações.

Se você deseja que a Terra seja um lugar melhor, então passe você mesmo a ser alguém melhor. O sucesso e a abundância da vida estão esperando por você.

Lembre-se, se você crescer e se tornar uma pessoa bem-sucedida em termos de caráter e de atitude mental, será um vitorioso e o seu sucesso será uma coisa muito natural.

Ninguém nasce gênio. Se outros podem, você também pode.

O caminho dos mais fortes!

Nos Jogos Olímpicos de 2004, a canadense Perdita Felicien, campeã mundial dos 100m com barreiras, era a favorita absoluta para a medalha de ouro.

Na prova final ela tocou no primeiro obstáculo e caiu feio. Nem completou a prova. Extremamente abalada, ficou lá chorando sem acreditar no que havia acontecido. Passara os quatro anos anteriores se preparando, seis horas por dia, sete dias por semana.

Na manhã seguinte na entrevista coletiva dos atletas ela disse: “Não sei por que aconteceu, mas aconteceu, e eu vou aprender com isso. Estou decidida a me concentrar mais e trabalhar mais nos próximos quatro anos. Quem sabe qual seria o meu caminho se eu tivesse vencido? Talvez eu perdesse o ímpeto de competir. Não sei, mas a minha gana de vencer é agora maior do que nunca. Voltarei ainda mais forte.”.

Nos programas esportivos quando entrevistam os atletas após uma derrota da equipe, se ouve normalmente expressões como: “Vamos esquecer esse jogo, aprender com esta derrota, treinar durante a semana e nos concentrar para a próxima partida para buscarmos a vitória”. Pode até soar como um “clichê de atleta” que sempre dão as mesmas respostas, mas esse é o pensamento dos campeões.

Também no jogo da vida as coisas funcionam assim, afinal ela é feita de vitórias e derrotas e saber extrair o exemplo do fracasso ajuda muito a construir o sucesso.

O escritor Og Mandino, autor de vários best sellers e que ficou ainda mais conhecido quando escreveu o livro O maior vendedor do mundo disse: “O fracasso jamais me surpreenderá se minha decisão de vencer for suficientemente forte”.

Como sempre falo em minhas palestras o mundo que vivemos é de escolhas e são dois os caminhos: positivo x negativo ... otimista x pessimista ... motivado x desmotivado... A escolha é de cada um!

Os que escolhem o caminho da desmotivação e acredito que uma imensa maioria trilha por essa estrada cheia de poeira que causa uma conjuntivite mental que provoca em vez de coceiras nos olhos, um sentimento que causa vontade de criticar e em vez de ardência, um sentimento de frustração.

Nós aprendemos com os campeões. Nós aprendemos com as pessoas otimistas e realizadoras. Quando você anda com os desanimados você também aprende. Neste caso você aprende como não fazer, aprende que o mundo inteiro está errado e somente você está correto, em suma aprende como ser um parasita.

Diga-me com quem andas... E te direi quem és!

Seu trabalho é sua Marca!

O escritor Nicholas Pausin disse: “O que merece ser feito, merece ser bem feito”. Porém, o que vemos com frequência é que a grande maioria das pessoas vive fazendo as coisas pela metade.

As desculpas são sempre as mesmas: Não dei importância porque era uma coisa insignificante. Estava nas minhas horas de folga. Foi um favor que fiz...

Essas são armadilhas que muita gente cai todos os dias executando projetos mal elaborados e mal executados. Mesmo que seja por cortesia. Quando você faz bem feito, o mercado fica de “olho em você”.

Seu trabalho é sua “marca” e ela será a sua propaganda por muito tempo. Lembre-se de Picasso, sua assinatura está em todas as suas obras. Pinturas famosas você encontra a todo o momento no mercado, mas Picasso é Picasso.

Fazer com excelência é uma questão de postura. Faça um pacto com você mesmo, pois a partir desta atitude, tudo o que fizer será bem feito, para que, no futuro, ao olhar para o retrovisor de sua vida, irá se orgulhar daquilo que fez.

Nenhum dinheiro no mundo consegue mudar o que fizemos no passado.

Tenha um plano. Sem um plano, você não tem para onde ir. Você não tem um alvo. E, sem um alvo, você atira para todos os lados, desperdiça energia... E sem energia, você reagirá conforme as circunstâncias e acabará improvisando... E agir como “bombeiro”, apagando fogo dificilmente fará você pavimentar uma estrada chamada sucesso!

Lembre-se ainda, de nada vale ter um grande projeto se você não executá-lo com perfeição. O pensador romano Sêneca disse: “Se um homem não sabe para onde vai nenhum vento lhe será favorável”. Aliás, para quem não sabe para onde vai, qualquer caminho é caminho. Neste caso, é muito fácil ficar

atolado num lamaçal.

Sua vida também é sua marca. Não existe família perfeita, trabalho perfeito, igreja perfeita. No entanto, nossa imperfeição não deve ser motivo para abandonar o que conhecemos e as coisas de que gostamos.

O Universo gosta de Velocidade!

A lei da atração é: Um ímã atrai outro ímã. Como seres humanos precisamos deixar isso claro na mente, ou seja, semelhantes atraem semelhantes fortalecendo a posição de que você se torna naquilo que pensa.

Tudo o que se passa na sua mente é atraído até você!

Um pensamento é medido quando você pensa na mesma coisa por várias vezes, você fixa a imagem na sua cabeça, seja aquele carro novo, o dinheiro que está precisando, a construção daquela empresa, a sua cara metade...

O problema maior das pessoas é que fixam o pensamento naquilo que “não” querem e acabam se perguntando por que essas coisas acontecem com elas!

A maioria das pessoas sabe o que “não querem” e tem dificuldade em manifestar o seu desejo, seu sonho e mesmo o seu ideal.

É mais fácil ser desmotivado do que motivado e a própria mídia contribui muito para isso, explorando programas televisivos que falam da violência.

Ser capa de jornal com notícia boa é sempre mais difícil. O positivo faz sucesso duradouro, ao contrário do negativo que é capa, mas vai para a cadeia.

Por que você acha que 1% da população mundial ganha cerca de 96% do dinheiro que é gerado em todo o planeta? Você acha que isso é um acidente? Não, isso não é um acidente! É a conjugação de dois fatores: A forma de pensar e o planejamento. Parece simples? Não só parece, como é.

Os seus pensamentos são a causa de suas emoções... E estas são sentimentos que trazem esperança, felicidade, amor e mostram que o seu pensamento está alinhado com o que você realmente quer.

A vida pode ser absolutamente fenomenal e você pode ser o criador desta

realidade.

O universo gosta de velocidade, portanto não adie, não pense duas vezes, não duvide... O sucesso é de quem se coloca em ação!

Entre dois mundos!

Na vida nós construímos caminhos que levam... E caminhos que trazem: Sonhos, amores, alegrias, tristezas, esperanças... E ainda adversidades e oportunidades. A escolha é de cada ser humano.

Há dois tipos de pessoas no mundo: Os que doam e os que tomam. Os tomadores comem bem e os doadores dormem bem...

Isso me lembra a história do homem que lavava seu carro novo quando o vizinho lhe pergunta sobre quando ele comprou o carro. O homem diz que foi um presente de seu irmão. Nesse momento o vizinho suspira dizendo: “Como eu gostaria de ter um carro assim”. E o homem lhe responde: “Não, você gostaria mesmo é de ter um irmão como o meu”.

A mulher do vizinho que ouvia a conversa interveio: “Como eu gostaria de ser como esse seu irmão! ” – Que maravilhosa forma de pensar!

Estamos sempre entre dois mundos. Os motivados que fazem... E os desmotivados que reclamam! Os otimistas que enxergam possibilidades nas dificuldades e os pessimistas que enxergam dificuldades nas oportunidades.

Há os que acham o trabalho um prazer transformando a vida numa alegria... E os que acham o trabalho um dever, fazendo de sua vida uma escravidão.

Há os que sonham e os que são realistas. Os realistas estão a caminho. Os sonhadores já estiveram lá!

Há os que bebem socialmente ou até não bebem nada... E os que bebem muito. Estes perdem as inibições e fazem exhibições. São os mesmos que não sabem dizer “não” a uma “saideira” e engrossam as estatísticas dos casos de entradas em hospitais.

Quando alguém é bem-sucedido, existem muitos “mesquinhos” que o

querem puxar para baixo... E comprar briga com gente “mesquinha” é descer ao nível delas... Não compensa!

Se pouco conhecimento é perigoso, o que dizer de muita ignorância?

A verdade é uma só: São dois caminhos, uma encruzilhada: A escolha por qual caminho seguir é de cada um. Ah! Antes de encerrar, uma palavrinha básica e fundamental nessa escolha: ATITUDE.

O Fim da Acomodação!

Ninguém pode parar. Está decretado o fim da acomodação! Parado você não ficará: Ou estará melhorando ou piorando... A notícia boa é que tudo isso depende exclusivamente de você.

Tenha um ser humano, 20 ou 90 anos de idade, estará sempre em dois momentos: Estará “verde” crescendo, tendo sempre o desejo de aprender, de inovar... Ou estará “maduro” morrendo. A decisão? Mais uma vez é de cada um, isto é, sua.

Agora é assim: Anúncios de emprego pedem dois idiomas e até o impensável mandarim (leia-se: chinês) tem sido requisitado no mundo dos negócios.

A graduação simples não garante mais as oportunidades de outrora e a obsolescência chega cada vez mais cedo.

Hoje, um taxista de sucesso é aquele que tem o carro limpo, um som de primeira, é cordial, cheiroso, pontual... E se tudo isso era diferencial, tem gente do ramo ganhando muito dinheiro porque também se diferencia falando outros idiomas, indo além do mero transporte e fazendo muito sucesso num mercado cada vez mais crescente de executivos e empresários.

O mercado não permite acomodação. Sempre existe algo novo, supostamente melhor nos desafiando. O próprio paradigma da fidelidade mudou. As donas de casa estão variando de marcas, produtos e supermercados em busca de novidades e mesmo pelo prazer maior de comprar.

Qual é o grande erro daqueles que não estão se ajustando às novas regras do mercado? A resposta é única: Acham que os acertos duram para sempre!

Falando sobre as empresas, do ponto de vista profissional, adianta fazer o

que todo mundo faz? Será que as empresas não estão precisando de gente que contesta e que traga algo novo? Como inovar sem mentes que pensem diferente? Como criar sem que alguém visualize uma nova oportunidade? Como tirar as pessoas da “telinha” de sempre?

Uma regra simples para perder dinheiro e mercado é: Fazer as mesmas coisas do mesmo jeito, sempre!

Quando uma maçã caiu na cabeça de Isaac Newton, ele descobriu a “lei de movimento”. Isto é, as coisas só têm valor quando estão em movimento. A falta de uso enferruja e atrofia!

Desenvolver uma Equipe de Sucesso!

Na minha atividade como escritor e mesmo como profissional de palestras, mostro que o ser humano estará sempre viajando por dois caminhos, ou seja, os motivados que fazem... E os desmotivados que reclamam. Há pessoas que ouvem bons conselhos e pessoas que os desprezam.

A liderança hoje precisa saber conviver com as diferenças individuais e saber trabalhar o potencial de cada um. A falta de motivação é hoje apontada por 85% dos líderes como o grande desafio para atingir metas e objetivos.

Existem empresários que investem no CGC, isto é, na pessoa jurídica, no seu negócio e outros no CPF, isto é, na pessoa física, desviam para o particular. A consequência da decisão e atitude de cada um vai determinar e dar o tom de sucesso ou fracasso do negócio. O mundo que vivemos é um mundo de escolhas.

Eu penso assim: Viver não dói: O que dói é a vida que não se vive. Isto é, vivemos num mundo de oportunidades e o meu conteúdo mostra ao ser humano a viabilidade de praticar resultados com qualidade de vida.

Se por um lado o “amor” não enche barriga, não constrói empresas, pontes ou hospitais, todo o “dinheiro” do mundo também não constrói nada disso se não houver esse nobre sentimento. Equilíbrio é a palavra certa!

Qualidade de vida é se colocar em ação, em movimento. O que não pode é ficar sentado esperando a vida acontecer, até porque, o sucesso ou a felicidade não caem de paraquedas no quintal de ninguém.

Motivar é mostrar um caminho real para as pessoas, dar sentido às coisas e apontar metas.

A qualidade não começa com algo, começa com alguém... O caminho é a

liderança ser mais humana, enxergar o potencial dessas pessoas e trabalhar a longo prazo na definição do seu negócio e na definição da carreira dessas pessoas. Por consequência, o mercado.

Não existe mercado parado. Existe gente parada!

A gestão de pessoas, hoje, é um caminho de mão dupla: Tem que ter ação e estratégia das empresas... E motivação das equipes. Quando uma das partes falha, compromete resultados.

Palavras são palavras, desculpas são desculpas, promessas são promessas. Nós vivemos de resultados!

Nós propomos uma visão além do horizonte:

- ° Não há sucesso sem comprometimento
- ° Não há comprometimento sem motivação

A Criação de Riquezas!

A forma de pensar que se traduz na busca de conhecimento e a motivação que se pode despertar dentro do ser humano cria uma imensa riqueza, inclusive material ou o seu oposto, a consolidação da pobreza.

Consegui chegar ao meu primeiro milhão falando para mim mesmo que eu já tinha esse milhão, mesmo quando ele ainda era muito distante.

Quem tem o foco de sua vida para o fracasso financeiro, a pobreza, diz assim: “o dinheiro não é mais importante do que o amor”. Trata-se de uma comparação no mínimo, equivocada, afinal, o que é mais importante: o seu braço ou a sua perna? É obvio que ambos têm importância.

Eu tenho percebido que a única coisa que diferencia o rico do pobre é que o rico tem mais dinheiro.

Ele não é melhor e nem pior por ter dinheiro, apenas tem mais dinheiro porque acreditou no seu potencial, no mercado, nas suas ideias, trabalhou muito e muitas vezes pagou um preço caro pelo seu sucesso, o que a maioria das pessoas não consegue enxergar.

Não é preciso pedir desculpas pelo seu sucesso!

Vale lembrar que o mais importante é o bom senso e o equilíbrio, pois se é o amor que faz o mundo girar, certamente não é ele que constrói casas, estradas, empresas, hospitais. E também não enche a barriga de ninguém!

Por outro lado, nada disso é construído se não tiver amor e ter todo o dinheiro do mundo e não ter amor deve ser muito triste...

Vale dizer também que a pessoa que diz que dinheiro não é importante é porque não tem nenhum.

É hora de resgatar a sua vida e reconhecer que você cria tudo o que existe e o que não existe na sua vida. Você produz a sua riqueza, a sua falta de

riqueza e todas as possibilidades que estão no meio do caminho.

Foco em Resultados!

A maioria das pessoas cultiva a mania de falar em problemas. De cada “dez” conversas “sete” são sobre problemas. Nestes tempos onde a palavra de ordem é resultado. É vital as pessoas pararem de reclamar, achando que a culpa é sempre dos outros.

Ao invés de sonhar alto, muito alto, com metas impossíveis aos olhos do mundo, muitas pessoas e muitas empresas também preferem apenas melhorar o que têm e passam o tempo todo olhando o concorrente do lado. Isto não é sucesso e nem leva ao sucesso.

As chamadas “feras”, como diz o escritor Roberto Shiniashyki diz, te puxam para cima, mas nem sempre com carinho. A ideia é: faça a sua parte e pense na do outro, isto é, tenha o foco no resultado.

Não é problema ter números ruins, pois devemos mesmo enfrentar momentos difíceis e isso vai ocorrer sempre. O problema é ter números não confiáveis. Eu e você precisamos ajudar a mudar este país, com ações, com educação, com vontade de participar, com vontade de fazer a diferença.

Quando uma ideia nova aparece, ela é recebida assim: “É um fato novo, não vai funcionar!” Depois de um tempo: “ ... está funcionando, mas até quando?” ... depois de um bom tempo: “Lógico que está funcionando, isto não é novo! ”

O que atrapalha a vida são os erros repetitivos, o passado foi feito para ser lembrado e não para ser repetido. O amanhã será sempre melhor, se eu e você acreditarmos nisso. Se tivermos consciência daquilo que “não é certo fazer”, já é 50% do problema resolvido, isto é, “meio caminho andado”.

Meu bom amigo Eduardo Botelho e que Deus o tenha porque era uma pessoa muito amável, disse pra mim certa vez: “Gilclér, para resolver o problema é preciso assumir que ele existe”. O medo do problema é pior do

que o próprio problema.

Como dizia o poeta Fernando Pessoa: “O início da cura é a consciência da doença. Tudo vale a pena se a alma não é pequena”.

Herói é aquele que vence a si mesmo, tem coragem para mudar e jamais perde a alegria de viver. O ser humano precisa ter coragem para mudar o que pode e serenidade para aceitar o que não pode.

Procure enxergar os seus problemas como pedregulhos e a solução poderá vir em forma de uma grande montanha.

Ideias ameaçam Chefes Inseguros

Existe uma premissa básica: o discurso precisa ser igual à prática, pois o processo de liderança é de educação e isso vale para a empresa, para a família e para a escola.

Não é suficiente treinar a linha de frente para “resolver” o problema do cliente com rapidez se a “linha de trás” não resolve o seu problema com agilidade.

Em algumas empresas do setor público, o funcionário receber a incumbência de “atender o balcão” é o mesmo que receber um castigo. O conceito é: “Fica aí atendendo toda essa gente, já que não podemos te demitir”.

Os “chefes” ou “gerentes” normalmente “não precisam ou não tem tempo para cursos de atendimento ou que falem de clientes”. Para os chefes, quem precisa atender o cliente é quem está na linha de frente e fim.

Já tive oportunidade de ver ideias maravilhosas serem desvalorizadas por terem sido geradas por funcionários sem cargo algum, mas com uma enorme vontade de recriar, de fazer acontecer.

Já tive nos meus idos tempos, ideias “roubadas” por superiores e mesmo consultores externos, porque naquele momento o meu cargo era “insignificante”. Com um ambiente destes, quem vai querer contribuir com boas e novas ideias?

Ideias assim ameaçam chefes inseguros que escondem sua incompetência com a sujeira debaixo do tapete e preferem treinamentos “empacotados e sem emoção”. Não entendem que mais do que simplesmente treinar é preciso educar.

A maneira como as pessoas estão desempenhando os seus papéis como

seres humanos dentro das empresas precisa ser repensada para que o crescimento seja no mínimo, saudável para todos e promova o desenvolvimento, afinal, vivemos de resultados.

Vender tem a cor da paixão

A paixão é o ponto fundamental da venda. Sem paixão não há vendas. Se você não ama o que vende, vá vender outra coisa ou mude de profissão.

Se você não estiver “em chamas” perderá para alguém que está.

Qual a diferença entre o fracasso e o sucesso nos vendedores? Não há truque, nem varinha de condão ou poção mágica... O que existe é trabalho e este só acontece para quem adota estratégias. Não há crise que resista ao trabalho!

Estes passos fundamentais que eu chamo aqui de atributos de vendedores e empresários bem-sucedidos há séculos passam por várias crenças que só podem ser movidas pela paixão.

Algumas dessas crenças:

1. Acreditar e ser motivado
2. Associar-se às pessoas certas
3. Planejar seu dia
4. Oferecer as respostas que seus clientes existentes e potenciais precisam
5. Reconhecer oportunidades
6. Assumir responsabilidades
7. Errar (o melhor professor é o fracasso)
8. Fique de olho no prêmio – Fixe suas metas
9. Atitude positiva
10. Ignore os intolerantes, também conhecidos como “do contra”.

Parece que há muito poucas pessoas dispostas a empregar “esforço” para

ir de onde estão para onde querem estar.

Cuidado: Você pode ser o seu sucesso ou o seu próprio obstáculo. A maioria dá desculpas e culpa o mundo por suas escolhas ruins.

A vitória vai para os preparados, aqueles que acreditam em si, que se ligam às pessoas certas, que enxergam as oportunidades e assumem riscos.

Não é segredo, é paixão!

Pense nisso, um forte abraço e esteja com Deus!

Missão e Pensar Grande

Missão: Neste mundo, todos nós temos uma missão. Há uma razão para você estar vivendo neste exato momento. No livro “Fernão Capelo Gaivota”, do escritor Richard Bach, a certa altura o personagem pergunta: “Como vou saber se completei a minha missão?” A resposta: “Se você ainda respira, é porque ela ainda não terminou”. Pensar Grande: O que vejo é muita gente pensando pequeno demais e muita gente se deixando guiar por egos moldados pelo medo. No livro “Um retorno ao amor” a escritora Marianne Williamson diz: “Você é filho de Deus. Viver de modo pequeno não serve ao mundo”.

Gilclér Regina

A maioria das pessoas escolhe pensar pequeno por causa do medo. Elas morrem de medo do fracasso e também do sucesso. Essas pessoas estão tão presas ao seu próprio mundo que pensam que tudo gira em volta delas o tempo todo.

No entanto, quem quer fazer sucesso, criar uma mente de riqueza não pode limitar a vida no sentido individual, tem sim, que incluir valor na vida dos outros. O carvão sozinho nunca vira brasa. Ninguém vive feliz sozinho.

Segundo o meu amigo André Maria de Jaboticabal no estado de São Paulo, o mundo precisa muito mais de talentosos do que de caridosos. É hora de começar a compartilhar os seus talentos em vez de escondê-los ou fingir que eles não existem. Pensar e agir pequeno só leva a uma vida de sacrifícios e insatisfação.

Deus não fez você para se arrastar ao chão... Deus fez você para voar alto. Você não nasceu para ficar na sombra de uma pedra, você nasceu para brilhar!

As pessoas que brilham na vida atiram nas estrelas e sabem que podem atingir pelo menos a Lua ou pontos bem mais altos. As pessoas de mentalidade negativa não atiram nem no teto da sua própria casa e, depois, ficam se perguntando por que não acertaram em nada... São águias, mas vivem como galinhas.

É hora de resgatar o seu poder e reconhecer que você cria tudo o que existe e o que não existe na sua vida.

No meu livro No Topo do Mundo eu trabalhei essa questão com a seguinte afirmação: “O mundo é uma grande hipótese”. Isto é, você produz a sua riqueza, a sua falta de riqueza e todas as possibilidades que estão no meio do caminho.

Sacudir a Poeira

Pessoas com atitudes negativas costumam responsabilizar o mundo todo – seus pais, professores, cônjuges, chefes, o destino, a sorte, a economia e o governo – por seus fracassos.

Precisamos nos libertar do passado, sacudir a poeira e retomar o fluxo da vida.

Mude o foco. Em razão do condicionamento, a maioria das pessoas está tão predisposta a encontrarem falhas e procurar o que há de errado que geralmente se esquece de ver o lado positivo.

Há pessoas que criticam tudo e todos. Criticam como se fossem ganhar um prêmio ou um concurso. Gente assim encontra defeitos em todos os outros, menos em si mesma. Esse tipo de pessoa está por aí nas famílias e nas empresas.

Ao longo da infância formamos atitudes que duram o resto da vida. Mas, se a atitude adquirida for negativa, isso significa que a pessoa está presa a ela?

Claro que não. Podemos mudar? A resposta é sim. É fácil? Absolutamente, não! Vale a pena? Com certeza!

Às vezes, acomodamo-nos tanto à negatividade que, mesmo quando a mudança é para melhor, não queremos aceitá-la.

Como mudar? Como melhorar? A resposta continua simples: Plano de ação. Isso mesmo, partir para a mudança. É a nossa atitude que determina nosso êxito ou nosso fracasso.

Andrew Carnegie disse que lidar com pessoas é como procurar ouro, é preciso remover toneladas de terra. Mas quando a gente está cavando, não pensa na terra, pensa no ouro.

Há algo de positivo em cada pessoa, em cada situação. É preciso cavar fundo para encontrar o positivo. Qual é o seu foco? Procure ouro.

Se estiver procurando o que há de errado nas pessoas ou nas coisas, certamente encontrará muitos defeitos. O que procuramos na verdade? Ouro ou detritos? Quem procurar somente defeitos encontrará eles até no paraíso.

Há pessoas que esperam todos os sinais ficarem verdes para sair de casa. Isso nunca vai acontecer. Elas fracassam antes mesmo de começar. Não perca mais seu tempo e não adie mais as coisas.

A sua decisão pode mudar o seu destino para sempre. Mude seu foco, encontre o seu ponto de virada. Quem sabe faz a hora, não espera acontecer, lembra dessa música? E da outra que diz, sacode a poeira e dá a volta por cima... O que você está esperando?

A Força da Fé e do Amor!

Em algum lugar de seu cérebro, está dormindo a semente da realização pessoal que, se despertada e posta em ação levará você a alturas que jamais teve oportunidade de atingir.

Da mesma forma que o grande músico pode tirar os mais belos acordes de um violino, você pode despertar o gênio que dorme em seu cérebro e fazer com que ele te impulse para o alto, para qualquer meta que deseje alcançar.

O exemplo do ex-lenhador Abraham Lincoln é decisivo. Fracassou em tudo o que tentou, é notória a sua história, até bem depois dos cinquenta anos de idade. Era um “ninguém de parte alguma”, até que uma grande experiência na vida despertou o gênio adormecido em seu coração e cérebro.

Neste momento, o mundo conhece um dos seus homens notáveis que conquistou um cargo que exerceu com maestria, talvez a função política mais importante do planeta Terra, o de Presidente dos Estados Unidos da América.

Essa “experiência” teve os ingredientes das emoções de tristeza e amor e lhe ocorreu através de Ann Rutledge, a única mulher a quem realmente amou. Lincoln despertou seu cérebro com a força da fé e do amor.

Uma dica simples: Se a partir de hoje você se empenhar no seu trabalho mostrando um desempenho melhor do que aquele para o qual é pago, começarão a acontecer milagres em sua vida.

A grande mensagem é: Quem teme amar, teme a vida... E quem teme a vida é meio morto!

A Empresa e a Fidelização de Clientes!

Clientes satisfeitos são a alma de qualquer negócio bem-sucedido. A pergunta que se faz é: Como uma empresa evolui de clientes meramente satisfeitos para clientes absolutamente fiéis?

Entendo que o papel do vendedor profissional é fundamental nesse processo e a cultura da empresa em valorização da área de vendas também é vital para que esse cliente seja seu segundo vendedor, só que nem cobra comissão, pois te indica para o mundo.

Esta tem que ser paga com responsabilidade porque traz outros ganhos nem sempre tangíveis para o negócio.

Muitas empresas acreditam que fornecer produtos e serviços continuamente melhorados, a preços competitivos, seja o suficiente. Não é. Tem que ter um pessoal comprometido com o negócio, vibrante e tem sido um grande equívoco olhar o papel do profissional de vendas somente como despesa.

O vendedor começa a vender bem e muito. O que algumas empresas fazem? Cortam a comissão pela metade... O vendedor guerreiro busca forças sobre esta desmotivação e continua produzindo e quando começa a estourar novamente a empresa diminui sua região pela metade. Isso é falta absoluta de critério.

Salvo situações especiais, não há bom senso. O que existe nestes casos é uma gestão equivocada que diz que o vendedor está ganhando mais que o diretor.

Existem também as tropas de choque disfarçadas de defensores do bem da empresa, mas que não gostam do pessoal de vendas e marcam a vida deste profissional com perseguições que desestruturam a qualidade de vida dele e de seu trabalho e como consequência desta falta de condições, não produza e

seja trocado.

Parece até técnico de futebol sendo fritado pela equipe para que seja derrubado.

Como pode um ambiente assim buscar a excelência e a fidelização de clientes que o que vai dar vida e sequência do negócio que nós chamamos aqui de sucesso verdadeiro?

Para existir uma relação de verdade é preciso comprometimento e responsabilidade das duas partes, empresa e vendedor. Um não pode viver sem o outro e quando um achar que não precisa mais do outro, normalmente o que se vê, apesar de um sucesso aparente é o início da descida.

A base para essa fidelização e excelência do negócio é:

1. Um bom produto ou serviço, assistência e atendimento para o desenvolvimento da fidelidade do cliente são fundamentais. Sem elas, nenhum programa irá funcionar.

2. Desenvolver a fidelidade do cliente deve ser um compromisso de toda a empresa e não somente dos vendedores.

3. Reunir informações sobre os clientes não é tudo. A tecnologia de informação é simplesmente um instrumento para melhorar a qualidade e atender às necessidades individuais dos clientes.

4. Nunca perder de vista as atividades dos seus concorrentes.

Para você refletir: Quais são as oportunidades que sua empresa dispõe sobre informações de clientes? Lembre-se que em vendas é igual como em tudo na vida, ou seja, ela vai dar a você o que você der a ela.

Seja o Senhor do seu Tempo!

A tecnologia é uma faca de dois gumes. O lado positivo é que podemos trabalhar em qualquer lugar, a qualquer hora e aumentar muita nossa produtividade. A desvantagem é que se não tivermos cuidado, permitiremos que o trabalho tome conta de nossa vida.

Toma conta do seu negócio. Ou ele tomará conta de você! Seja o senhor do seu tempo... E não escravo.

As pessoas que chegam ao topo não trabalham mais que as outras. Trabalham sim, com mais inteligência.

Faça perguntas ao seu espelho, tais como:

Quais são as três atividades que mais desperdiçam o meu tempo?

O que estou fazendo é urgente e irrelevante?

Como posso reduzir ou diminuir estas atividades?

Com quem preciso passar mais tempo?

Com quem preciso passar menos tempo?

Quais são meus dias e horários menos produtivos?

Quanto tempo estou dedicando à realização de minhas metas mais importantes?

O romancista Victor Hugo escreveu: “Aquele que toda manhã planeja o dia e segue o plano, carrega o fio que o guiará pelo labirinto da vida mais atribulada”.

Esperar que um dia você terá de fazer o que é importante é pura ilusão. “Algum dia” não é um dia da semana. Você tem que ter um plano e seguir em frente. Picasso escreveu: “Para construir é preciso destruir”.

Se você é vendedor tem que construir um tempo que passe a maior parte

do dia com clientes. Se for médico, com pacientes. São atividades produtivas, lucrativas e que vencem o comodismo. A riqueza é construída em momentos de ação como estes. Nem o sucesso, tampouco a felicidade, passam na frente da sua rua e simplesmente batem à sua porta! É preciso ir ao seu encontro. Não basta orar, é preciso ir ao encontro de Deus!

Seja mais organizado. Perde-se muito tempo arrumando a bagunça da mesa, do armário, das gavetas... O lixo é destruidor do tempo. Menos é mais.

A maioria das reuniões, cerca de 80% delas, possui uma tentativa velada de evitar trabalho e protelar a tomada de decisões.

Para finalizar lembre-se: Tempo é dinheiro. Por outro lado, nem todo dinheiro do mundo pode comprar um momento de volta. O sucesso mora no equilíbrio do melhor uso do seu tempo.

Comprometimento com Metas!

Existem pessoas que sabem tudo sobre liderança... Mas não sabem liderar. Ninguém aprende andar de bicicleta ou nadar lendo um livro. Liderança verdadeira é assim, tem que praticar.

O sucesso vem com o comprometimento de metas e não apenas por envolvimento da equipe. É preciso se doar para que as coisas aconteçam. É preciso também ser exemplo para a equipe.

Liderança é a habilidade de influenciar pessoas para trabalharem com entusiasmo a fim de atingir metas e objetivos.

Comprometer-se com metas é focar o seu pensamento no alvo, o corpo acompanha, isto é, a energia segue o pensamento. O corpo reage e as ideias passam a ter vida própria.

Você não verá como fazer algo até que se enxergue a si mesmo fazendo.

Quanto mais souber o porquê das coisas que está realizando, mais será a liberdade que você terá para explorar todos os caminhos para chegar lá.

Meta deve ser uma coisa negociada, compartilhada com responsabilidade.

O pensador romano Lucius Annaeus Sêneca que foi Senador na Roma antiga disse: “Se um homem não sabe a que porto se dirige, nenhum vento lhe será favorável”. Isso me leva a pensar que um ser humano sem metas é alguém sem destino, à deriva, que não sabe para onde vai.

As empresas e suas lideranças com suas respectivas equipes de trabalho, notadamente com as equipes de vendas, precisam urgentemente de metas claras, definidas, ousadas, mas com possibilidades de atingir o alvo.

A regra é: Seja seta. Não alvo! Quem corre na frente faz o mercado se mover. Não existe mercado parado. Existe gente parada! O vencedor vai ao mercado, briga por espaço, corre mais que o concorrente, faz acontecer, mas

antes precisa de um plano de ação, isto é, um plano de metas.

O Sagrado Segredo dos Vencedores

Para fazermos parte da sociedade atual e alcançar o status social, desde pequenos somos estimulados a disputar um lugar especial no universo.

Basta ligar a televisão para constataremos esse fato e na ótica dessa publicidade, sinônimo de sucesso profissional e pessoal é ser um consumista insaciável, ter muita grana e poder, dirigir carrões importados, malhar nas melhores academias, vestir roupas da moda, usar os melhores perfumes e manter relações afetivas com as pessoas mais bonitas.

A vida hoje é tão competitiva que descobri esses dias numa palestra de um banco sobre expectativas econômicas que até dinheiro bom estressa. O consultor citou que o dólar, no auge do seu “stress”... Então pensei comigo mesmo que até dinheiro entra em depressão.

Somos predestinados a trabalhar como mouros para “chegarmos lá”, onde quer que este lugar esteja. Não entra sequer nesta discussão se seremos felizes ou não com isso.

Não vejo nada contra buscar o sucesso, galgar o Olimpo do topo e pelo contrário, vejo isso como algo saudável, a busca pelo melhor. Mas a pergunta que se faz é: Vou ser feliz quando chegar lá?

O segredo dos vencedores é a paixão. Conquistar um lugar ao sol é apenas consequência dessa paixão. Para fazer as escolhas certas você precisa entrar em contato com a sua alma e é nesta solidão pessoal que você encontrara as respostas para a sua vida.

No início do século passado por ocasião da Guerra da Coréia a frota russa viajou quase um ano para guerrear com o Japão e perderam a guerra num dia de batalha. O vaidoso Czar Nicolau II queria a vitória a qualquer custo para desviar a atenção de suas dificuldades econômicas domésticas.

Assim também é quem busca desesperadamente o sucesso esquecendo-se que a vida não é uma emergência e sim uma maratona, ou seja, a vida não é uma coincidência e sim uma consequência.

Ser feliz não é consequência de ter sucesso assim como ter sucesso não é garantia de ser feliz. Este é o sagrado segredo dos vencedores.

Gestão de Resultados: Motivar pessoas

Existe uma verdade fundamental sobre liderança, ou seja, liderar é comportamento e não uma função. Quantas vezes você viu aquele melhor vendedor da turma ser promovido para o cargo de gerente de vendas? Não raras vezes a empresa perde o melhor vendedor e ganha o pior gerente. Aliás, o Felipão é um dos grandes exemplos de que nem sempre o melhor jogador de futebol irá se transformar no melhor técnico!

O questionamento é: Será que a empresa preparou o vendedor para o exercício da liderança? Ele estava pronto? Tinha o perfil? Desejava liderar pessoas ou continuar com os desafios da venda e ser o melhor da equipe?

Com a falta desta visão, muitas empresas cambaleiam de crise em crise por falta de foco em educação e treinamento gerando uma tensão constante entre seus membros em função de desempenho medíocre sem poder de mudar as coisas.

A questão é essa: Bons técnicos não necessariamente são bons líderes.

O verdadeiro líder inspira mais do que ensina, os seus atos são coerentes com os seus discursos. No meu livro No Topo do Mundo eu alego que uma palavra convence e um exemplo arrasta multidões.

Pensar em liderar sem levar em consideração o papel ativo de quem vai fazer o trabalho é miopia, visão de curto prazo e certeza de fracasso.

O autor do livro Empresas feitas para durar, Jim Collins diz que as relações mais produtivas estão, em sua essência, na parceria mútua enraizada numa liberdade de escolha... Com isso nós analisamos que se as parcerias são mútuas e com a liberdade de escolha, os benefícios também serão mútuos... Isso é construir o sucesso. A gestão de pessoas é saber identificar o líder não como cargo, como função, mas como aptidão, como comportamento. Um excelente livro sobre esse assunto que dá tema a este artigo é O Barco

Corporativo e as Pessoas de Atitude dos consultores Antonio Luiz Amorim e Victoriano Garrido Filho.

Todos os sentimentos que emitimos reagem constantemente sobre nós. Nós geramos o pensamento e o tiramos de dentro de nós. A partir daí eles se situam na vida, expostos e são capazes de reagir sobre nossa vida ou de nos influenciar sem que tenhamos consciência da sua proximidade e do seu próprio poder.

A atitude dos outros é puro reflexo das nossas próprias atitudes. Isso significa dizer que, quando somos decididos, as pessoas reagem com credibilidade e quando somos inseguros e duvidosos, geramos nos outros a incerteza e a indecisão em nos apoiar.

Não há como não entender a liderança como comportamento e seu foco em “fazer fazer”, isto é, motivar para que outros façam e estar atento para cobrar os resultados. Em resumo, gerenciar uma equipe é trabalhar o desafio de motivar pessoas porque na essência, todos nós vivemos de resultados.

O Segredo do bom Atendimento a Clientes!

Nos dias atuais, a capacidade de aprender sobre clientes de uma forma mais rápida que o concorrente e transformar esse conhecimento em ação faz uma diferença muito grande na vida do profissional de vendas e da empresa que atua ou representa.

Toda empresa tem problemas e comete erros. A diferença é como o atendimento trabalha esses momentos, seja numa assistência técnica, reparo, devolução ou troca de um produto ou mesmo uma reclamação por negligência, falta de atenção e até mesmo um mau atendimento.

Numa pesquisa da Datacenso com 1800 entrevistados eles perguntaram o que seria necessário para que uma empresa respeite o consumidor. 46% optaram pelo atendimento, 29% pela qualidade e apenas 9% escolheram o preço. Nessa mesma pesquisa perguntaram o que levaria uma empresa a perder clientes: 40% apontaram para a falta de atenção com o cliente e 26% por preços abusivos.

O cliente bom é o que está na sua frente agora e não aquele com quem você vai negociar amanhã. O cliente bom é o que está na sua loja hoje e não o que entrar amanhã.

Qual atitude você tem tomado para seduzir seus principais clientes? A resposta para os problemas da empresa está sempre no mercado. A chave para manter uma boa rede de clientes fiéis é identificar os pequenos problemas antes que se tornem grandes.

O cliente que está em jogo é o que gosta de comprar na sua empresa e não o que deixa de negociar com você por cinco centavos. O diferencial não pode ser o preço porque sempre vai ter alguém com um preço menor que o seu.

O cliente fiel permite aumento e 75% dessa clientela valoriza antes do preço a confiabilidade, o relacionamento e a qualidade de produtos e

serviços.

O segredo do bom atendimento é ter uma equipe treinada, motivada e comprometida. Se você não pode confiar na sua equipe então troque um a um.

A empresa precisa ser clara e sincera, pois só assim encanta as pessoas. Os funcionários têm valores e sonhos e irão usar essa empresa para atingir seus sonhos. A pessoa que está “de bem” com a empresa é a mesma que está “de bem” com a vida. A empresa faz parte de sua vida assim como sua família.

Uma equipe comprometida e cheia de combustível sabe identificar onde a empresa estava, onde está e onde quer chegar. O segredo é simples e só funciona se colocar em prática.

O Caminho que leva ao Cliente!

Num dia de chuva, uma senhora idosa entrou em uma loja de decoração para abrigar-se da chuva e esperar a chuva passar.

Os vendedores, concluindo que ela nada queria comprar, não lhe deram atenção.

Um deles, porém, aproximou-se dela e ofereceu-lhe uma cadeira, um café e disse-lhe que ficasse à vontade e, caso precisasse de mais alguma coisa, era só chamá-lo. A chuva passou, a senhora pediu um cartão do jovem, agradeceu e partiu.

Um ano depois, o dono da loja recebeu um telefonema daquela senhora solicitando que o educado vendedor fosse à Europa redecorar um castelo de sua propriedade, exigindo, porém, que ele oferecesse sociedade ao rapaz.

A compra seria tão grande que o lojista não hesitou em fazer do jovem vendedor seu sócio e enviá-lo ao castelo.

Naquele dia de chuva, o jovem vendedor foi educado e cortês como faria a qualquer outra pessoa, prestando um bom serviço sem nenhum tipo de interesse à senhora Carnegie, mãe de Andrew Carnegie, um dos homens mais ricos do mundo na época, conhecido como o rei do aço.

A vida vai lhe dar o que eu você der a ela. É como um eco de montanha, se você gritar amor vai retornar amor e se gritar tristeza vai voltar tristeza.

Profissionais de sucesso tem o desejo de fazer as pessoas felizes. O verdadeiro pedreiro não é aquele que simplesmente levanta a parede, e sim o que sente alegria em construir uma casa.

As pessoas estão cansadas de serem vistas como um simples cifrão e de serem enganadas no mundo dos negócios.

Fazer sucesso em vendas é conseguir ver o que todo mundo vê. Mas

enxergar diferente! A vida não é uma coincidência. É uma consequência!

Qual é o caminho que leva ao cliente? Quem é o vendedor de sucesso? Quem é o profissional que se destaca na multidão? O caminho é conhecer o seu produto, se especializar naquilo que faz e mais que tudo, ter uma atitude de ajudar pessoas.

Davi x Golias

Ao fazer uma análise da atuação dos pequenos negócios frente aos grandes, me ocorreu à história bíblica de Davi x Golias numa visão bem-humorada e que nos dá um caminho do que se pode fazer quando se é pequeno na luta contra gigantes.

Os soldados do exército do povo de Israel vendo aquele gigante disseram: “Ele é tão grande, não conseguiremos derrotá-lo”. Um menino franzino com um estilingue e cinco pedrinhas na mão, olhando o gigante disse: “A cabeça dele é tão grande que eu não vou errar”.

Na visão do menor diante do maior, nós percebemos que a arma do pequeno é a criatividade, o bom humor, a agilidade e rapidez em ações e decisões vencendo o excesso de burocracia que muitas vezes caracteriza o grande. A burocracia mata a meta e desconhece um abraço, uma conversa informal ou o conhecimento que o pequeno tem dos seus clientes.

Jack Welch quando era presidente da General Eletric disse que o ideal seria a sua empresa gigante de mercado com a rapidez e a agilidade de uma empresa pequena.

Na Mercosuper, tradicional feira anual da Associação paranaense de Supermercados do Paraná - APRAS, um consórcio de 1200 pequenos produtores de vinhos, azeites e doces da Sicília na Itália expôs seus produtos que já são vendidos em toda a Europa e está entrando no país depois da feira com uma nova loja a ser inaugurada em Curitiba.

Quem foi à feira poderia pressupor que ali naquele stand estava uma grande corporação e era mesmo, uma grande corporação na união e associativismo dos pequenos e com isso vão abrindo novas fronteiras de negócios.

Não será o maior que irá engolir o menor, tampouco o mais rápido que irá

engolir o mais lento. Vai vencer o jogo da vida quem acreditar na sua vitória.

Muitas vezes o mercado é agitado com uma notícia de uma multinacional que está chegando, uma grande rede que está se instalando na região. O que fazer? O pequeno é ágil, tem o cadastro de milhares de pessoas, conhece um a um, conhece até o “nome do cachorro de estimação do cliente”, tem informações de mercado, sabe quem paga e quem não paga, conhece o cliente, seu avô, seu filho e seu neto... Impossível que isso não possa ser usado como “arma” para fazer a diferença e não apenas ficar na sobrevivência, mas crescer mais ainda no mercado.

Pensar sai barato, não custa nada. Na vida ainda acontecem situações assim: Novos ricos que são ex-pobres e novos pobres que são ex-ricos. O dinheiro não acaba, apenas muda de mão. O que você está fazendo de melhor e de diferente para que esse dinheiro venha para suas mãos?

82% dos grandes negócios vieram do “nada” e apenas 18% são heranças de fortunas. O grande de hoje também foi um pequeno ontem.

Sonhar, acreditar e se preparar são ingredientes poderosíssimos para construir o sucesso.

Cuidado com o Cliente Silencioso!

Estudos feitos por especialistas em relacionamento com clientes mostram que em média uma empresa perde 30% de seus clientes a cada ano, pelos mais variados motivos. Mas raramente os clientes frustrados fazem reclamações, a não ser quando eles já atingiram o auge da irritação.

A forma de expressar o seu descontentamento ou desilusão é um afastamento silencioso, que raramente é notado pela empresa. Quando a empresa se der conta da fuga de clientes já será tarde demais, e não terá outra saída senão pagar um preço alto para reconquistar a confiança perdida, normalmente entre oito e dez vezes o custo médio da fidelização de clientes.

As estatísticas apontam para 4% das pessoas que reclamam e 96% que não reclamam. Estes últimos mudam!

A fuga silenciosa de clientes acontece porque reclamar dá trabalho e, além do mais, gera normalmente situações desconfortáveis tanto para quem faz como para quem recebe a queixa.

As empresas deveriam ficar felizes quando um cliente reclama porque assim é possível descobrir o que está errado antes que a fuga de clientes cause prejuízos maiores.

Isso implica, no entanto, uma mudança de atitudes e de sistema, como por exemplo, a criação de instrumentos que facilitem o recebimento de críticas e sugestões, e principalmente instruir funcionários a não encarar uma reclamação como uma ofensa pessoal. É aí que entra a necessidade de treinamento e educação, fatores que farão a diferença no sucesso do negócio.

Plano de Ataque!

O primeiro passo para chegar a qualquer lugar é decidir que não vai permanecer onde está e entender que na vida você não irá ficar parado nunca, ou vai melhorar ou piorar... A decisão é sua.

O segredo de sucesso para um negócio é fazer algo que os outros não fazem e também não ficar dormindo para o que acontece no dia-a-dia do mercado e da concorrência. Entender que não existe mercado parado existe gente parada. Quem quer fazer sucesso tem que usar suas ideias com um plano de ação e se colocar em movimento. O sucesso não cai de paraquedas no quintal de ninguém.

Saia do Escritório!

Mesmo com uma forte equipe de vendas, os líderes das empresas continuam sendo os melhores vendedores. Crie a prática de visitar os seus clientes e fornecedores, saia da cadeira com mais frequência, é lá no mercado que as coisas acontecem e ninguém filtra nada para você e com isso você também amplia sua rede de relacionamentos e por consequência, mais negócios.

Vendedor de Sonhos e Esperanças!

Quem quiser garantir sua sobrevivência no mercado tem de criar um estilo único de trabalhar, uma profissão só sua, mesmo exercendo uma atividade comum a outras pessoas. Seja você médico ou vendedor, empresário ou estudante, tem que sair da mesmice, correr mais riscos, fugir do lugar comum. É isso que vai assegurar seu sucesso na era da inovação e novas tecnologias. Hoje, ser perfeito é pouco, tem que ser original, não basta fazer melhor, tem que fazer diferente.

Não planeje sua carreira apenas de hoje para amanhã, mas, sobretudo, de amanhã para hoje. Isso significa visitar o futuro, vislumbrar como estará o mercado em que você atua e descobrir o que você deve fazer hoje para garantir seu diferencial lá na frente. É essencial ter em mente que não adianta apenas ter boas ideias, elas nascem e morrem todos os dias. O importante é desenvolver um modelo de gestão que lhe permita colocar as ideias em prática.

Você tem é que se dedicar aos seus talentos, ou seja, aquilo que as pessoas percebem que você faz melhor do que os outros.

O mercado já não está mais abrindo espaço para quem não leva a alma e a emoção para o trabalho. Nós estamos competindo por excelência e isso é um estado de espírito. Caráter, integridade e ética são competências cada vez mais valorizadas.

Apesar de estarmos vivendo uma era de especialistas é preciso mais do que nunca manter o foco em mais segmentos, isto é, ampliar as referências e competências. Um médico tem que ser um especialista na sua área, mas para fazer valer sua competência, ser reconhecido, tem que ampliar sua atuação sendo também um bom administrador, ter uma boa comunicação, saber se

relacionar com as pessoas e por aí vai...

Eu acredito que muitas coisas funcionam a partir de um sonho e sonhadores andam com sonhadores, vencedores aprendem com vencedores. O modelo é muito importante, é referência, para então você criar o seu próprio, ter o seu próprio vôo, conquistar as alturas e se diferenciar da multidão. Quantos meninos hoje estão se espelhando no Ronaldinho Gaúcho? Muitos dirão que não adianta sonhar, nunca chegarão lá, na prática você verá que sempre tem quem chega, porque tiveram fé adicionada a competência e a perseverança.

Alguns conselhos para reflexão:

1. Faça do trabalho algo divertido
2. Respeite a diversidade, as pessoas são diferentes!
3. Esteja aberto a novas ideias
4. Questione
5. Não se acomode no que você já sabe, a sua capacidade de aprender é muito mais importante do que o seu atual conhecimento.

Você pode ter a profissão que for, seja um engenheiro, advogado, empresário, executivo, médico ou vendedor de comércio ou indústria, você pode ser diferente, ter alma e luz próprias e você sempre será um vendedor de sonhos e esperanças. O ingrediente principal? A resposta é simples: Paixão pela vida e pelo trabalho!

A Construção do Sucesso!

O pensamento do sucesso começa com ideias, sonhos, atitudes, educação e planejamento. Tem muita gente que defende a ideia de que para alcançar o sucesso profissional basta querer e querer intensamente. É isso, provavelmente, a primeira atitude de um vencedor. Mas de nada vai adiantar desejar, se os planos não saírem do papel. Grandes ideias nascem e morrem todos os dias por falta de um plano de ação que dê sustentação à ideia. São as atitudes que escrevem a nossa história, e não nossas expectativas.

Muitos dos que fazem sucesso afirmam todos os dias que não ficam esperando o sucesso bater às suas portas. Gosto sempre da afirmação do Abílio Diniz: “Enquanto alguns sonham com o sucesso, nós acordamos cedo para fazê-lo”. Ninguém chega onde quer chegar profissionalmente por um golpe de sorte.

Foi-se o tempo que um currículo recheado de excelentes universidades e MBAs eram certeza de boa colocação profissional. Não faltam exemplos hoje de pessoas com cursos, digamos aqui, apenas razoáveis, que conseguiram encontrar o caminho do sucesso até com mais solidez do que outros que vieram de grandes escolas. Não há crítica aqui ao conhecimento ou a qualidade real das grandes escolas, mas sim a atitude do ser humano ou a falta dela, a diferença está nas decisões e na postura que a pessoa toma em sua vida.

A maior carência no mundo profissional não é de conhecimento e sim de atitude. As pessoas sabem o que tem que fazer, mas não fazem.

Também existem outros ingredientes para se atingir o topo. Segundo meu colega Eugênio Mussak, as pessoas costumam encarar a vida profissional separada da vida pessoal, como se isso fosse possível! Essa é uma visão de curto alcance porque não se pode desenvolver alguém pela metade. Ele ainda

fecha essa posição com três pontos estratégicos: 1. Onde se está. 2. Onde se quer chegar e 3. O que se está fazendo para chegar lá.

O ser humano é o animal mais frágil do planeta. Ele só consegue ter força quando se une aos seus pares. Essa é uma visão filosófica, mas também muito utilitária. É por essa e por outras que as empresas programam as suas convenções e nós os profissionais somos chamados para realizar palestras que proporcionem reflexão maior sobre o tema da convenção.

Mas é preciso sair do discurso para a ação. Não basta apenas trocar cartões. É necessário cultivar amizades e estabelecer vínculos. Não basta rezar... É preciso ir ao encontro de Deus!

E quando você estiver no topo, lembre-se das palavras do dramaturgo americano Wilson Mizner: “Seja simpático com as pessoas à medida que você for subindo, porque você encontrará com elas à medida que você descer”. Ou seja, humildade não faz mal a ninguém!

Fabricando Dinheiro com ideias!

As pessoas de grande sucesso são aquelas que constroem o seu destino. Na verdade, chegam no topo porque seguem um plano estratégico e aprendem o que é preciso fazer para alcançar a meta. São pessoas que tem foco e tem ideal. É como construir uma casa. Precisa-se de um projeto, mas algumas vezes esquecemos que para construir uma vida bem-sucedida também é necessário ter um projeto. Dinheiro não se ganha, dinheiro se fabrica e essa poderosa indústria vem das ideias! Faça uma reflexão sobre isso.

Segredos do Sucesso

O velho mestre está conversando com seu auxiliar quando este lhe pergunta: “Mestre, qual é o grande segredo para fazer sucesso? ”. O mestre diz: “Duas palavras meu filho: Decisões corretas”. Então o jovem aprendiz retruca: “Mas mestre, como posso tomar as melhores decisões? ”. E o velho mestre responde: “Uma palavra meu jovem: Sabedoria”. “Ah mestre”, mais uma vez diz o jovem: “Como posso atingir o nível da sabedoria? ”. E o velho mestre diz: “Uma palavra meu rapaz: Experiência”. Então ansioso o jovem lhe pergunta mais uma vez: “Mestre, como posso adquirir experiência? ”. E o velho mestre lhe disse: “Duas palavras meu jovem: Decisões erradas”. É por isso que eu sempre falo que nós somos as histórias que contamos de nós mesmos. Todos os caminhos traçados, todas as dificuldades que passamos moldam a nossa vida, nossa forma de encarar as coisas, nosso caráter. No meu livro *A arte de saber viver* eu faço a seguinte reflexão: “A vida não é uma coincidência, é uma consequência” e em outro livro que escrevi: *Sua vida não é uma questão de sorte*, falando sobre qualidade de vida trabalhei a reflexão seguinte: “Viver não dói. O que dói é a vida que não se vive”.

Sucesso não é uma questão de sorte!

O sucesso não é algo que se ganha de presente, mas uma atitude da mente, produto que nasce do desenvolvimento e não da sorte!

Quem Constrói o Mundo são os Insatisfeitos!

Motivação não é satisfação.

Satisfação é tudo aquilo que você já conseguiu.

Motivação é tudo aquilo que você não tem.

Quem move o mundo são os insatisfeitos. Sempre existe um líder insatisfeito. Mas isso faz o mundo crescer!

Que cada um faça a sua reflexão e busque uma vida melhor no seu trabalho, vendas, qualidade, resultados, produtividade, marketing do seu negócio e sobre uma vida pessoal melhor, sobretudo a família.

Como você está usando as suas 24 horas?

Com o número 1 da saúde em nossas vidas, os zeros que se acrescentam na forma de dons, bens, qualificações e conquistas ampliam o sentido de nossa existência.

Todos no mundo, ricos e pobres, dispõem de 24 horas por dia, nem mais nem menos. Que óbvio não? Mas as pessoas não param para pensar nisso! Fazer o melhor uso do seu tempo determinará qual a vida que vai ter, seja em resultados seja em qualidade.

A doce tensão da esperança deixará o mundo inteiro interagir com as suas terminações nervosas. Uma pessoa é capaz de sobreviver 30 dias sem comer, quatro dias sem beber, 4 minutos sem respirar e nenhum segundo sem ter esperança.

Não existem problemas e sim desafios. Se perante o desafio você tiver uma atitude positiva, cria uma oportunidade. Se diante deste mesmo desafio sua atitude for negativa, você cria a dificuldade. A diferença está na sua atitude e é aí que fica fácil entender que vivemos num universo onde o que determina o fracasso ou o sucesso do ser humano são as suas escolhas e, portanto, as suas atitudes.

O desafio você não controla, a sua atitude sim.

A vida se ampara nesse tripé: saúde, tempo e esperança. Cada um se identifica com você por meio de suas atitudes, principalmente se forem adotadas agora, no tempo presente.

É a maneira como você vive seu presente que lhe dará uma ideia mais segura de como será o seu futuro.

Imagine este número: 1.000.000.000. Sim, o número é 1 bilhão! Primeiro vem o número 1 e depois mais nove zeros. Se o nº 1 for saúde, tudo o que

vier depois é lucro e você será um bilionário. De que vale toda fortuna do mundo e mesmo uma vida feliz se tudo isso é interrompido bruscamente pela falta de saúde?

Que cada um faça a sua reflexão e se olhe no espelho da vida! A pergunta é: Como você está usando as suas 24 horas?

Liderança e Gestão de Pessoas!

Nesta semana estarei realizando uma palestra sobre motivação para resultados, qualidade de vida e sobre o sucesso que é conquistado por trabalho, determinação e crenças pessoais, juntamente com o Escritor americano James Hunter, autor dos livros “O monge e o executivo” e “Como se tornar um líder servidor” no Encontro Mercosul da Habitação 2006 promovido pelo SECOVI-PR.

Faço aqui algumas reflexões sobre a gestão de pessoas. O que é mais importante para uma empresa, o sistema ou a gestão de pessoas? No início a empresa cresce, o dono do negócio conhece todo mundo, chama cada cliente pelo nome, sabe quem paga e quem não paga, está presente na vida de muitos funcionários. Bem, a empresa cresceu, multiplicaram-se os resultados e na mesma proporção, avolumaram-se os problemas e com a falta de um sistema condizente, parece até que a empresa está numa auto estrada onde passam Porsches, Ferraris, BMWs e a empresa está de Charrete puxada por um cavalo cansado.

Aparentemente, a primeira impressão neste momento é que a falta de um sistema profissional seja de crédito, de organização e métodos, de planejamento é o que mais está causando danos a um negócio que cresceu. Por outro lado, se a empresa criar o melhor sistema do mundo e abandonar sua política de gestão de pessoas, de formação de líderes, estará fadada a um iminente fracasso. Sistema nenhum, por maior que seja a empresa, substituirá o ser humano, o olho clínico do empresário e a forma como cresceu o negócio. É bom que se diga que os dois são importantes e se completam.

Se você observar como é a natureza básica de um ser humano, verá que uma criança de dois anos em ação colocará sempre duas palavras: “Eu primeiro”. Para crianças pode até ser bonitinho, mas fica repulsivo em

adultos.

Muitos gestores “criança” que usam belos ternos, o charme pessoal, a inteligência e até alguns truques para sobreviver na “selva corporativa” acabam errando como um menininho batendo o pé: “Eu primeiro e você que se dane! ”.

Se você estudar grandes líderes como Jesus, Gandhi e Madre Teresa, irá descobrir a frequência com que eles falam da alegria em servir os outros.

O caminho é entender a escala de prioridades e sabes que o mais importante é a equipe. No exército americano, na hora da refeição, os soldados comem primeiro, os oficiais depois. E mesmo essas pessoas que não entendem a “importância espiritual” que o líder deve ter, sabem que a criação de um time vitorioso seja uma equipe de futebol ou uma equipe de vendas é essencialmente um ato espiritual.

Tenho estudado minha vida inteira temas como motivação, qualidade e liderança e sou um apaixonado pela área de vendas. Minha biblioteca é composta em sua grande maioria por livros deste tema. Entender de pessoas é sempre o caminho... O mundo é dividido entre os que fazem e os que reclamam. Liderar é saber navegar neste oceano e obter resultados com uma equipe motivada que trabalhe com alegria.

Ser pobre não é desculpa!

Para muitas pessoas que venceram na vida, o fato de serem pobres foi o combustível que as conduziu ao seu destino, ao seu sucesso.

Henry Ford veio de uma infância muito pobre. Para ele isso não foi obstáculo. Ao contrário, foi uma força motivadora. No ano que inventou o carro popular da época, o Ford T 1927, vendeu mais de 15 milhões de unidades.

Silvio Santos, filho de imigrantes gregos não nasceu num palco tampouco nasceu rico. Começou a vida imitando um camelô da Avenida Rio Branco no Rio de Janeiro, vendendo carteirinhas plásticas porta-título de eleitor.

Thomas Alva Edison, o inventor da lâmpada elétrica era filho de um operário de ferro-velho e começou a trabalhar com 12 anos vendendo jornais. Não bastasse o fato de ser pobre, foi expulso do colégio porque seus professores achavam que ele não tinha capacidade mental para o aprendizado.

Diante de tantas histórias reais que aprendi a respeitar, chego à conclusão que ser pobre não justifica o fato de não conseguir sucesso.

Uma dona-de-casa, abandonada pelo marido, que consegue trabalhar fora, cuidar da casa e criar os filhos, todos no bom caminho é um tremendo sucesso. Precisamos definir na verdade o que é o sucesso.

Nem sempre sucesso é dinheiro em caixa.

O que dizer então de deficiência física? Beethoven alcançou mais realização depois que ficou surdo. Já imaginou criar a 9ª sinfonia sem ao menos poder ouvir a própria música?

O segredo é livrar-se dos vícios de estimação. Nem todos querem se livrar de seus vícios. Há pessoas dependentes de seus cônjuges, pais dependentes dos filhos, filhos dos pais, até de amigos...

Procure fazer bem feito da primeira vez, tudo o que fizer...

O que é mal feito não tem futuro... O que é bem feito não tem fronteira!

Conheço pessoas que “repetiram de ano” cinco vezes no Primeiro Grau (nós chamávamos ginásio) e hoje são empresários de sucesso, gerando milhões em dinheiro, gerando empregos e impostos. Pessoas que romperam à barreira e criaram novos paradigmas.

Não vale dizer que tiveram sorte ou foram exceções. Até porque a sorte só acompanha quem trabalha.

São pessoas que remaram contra a maré sim. Mas se você pesquisar, vai descobrir que apenas 18% das fortunas do Planeta Terra vem de pai para filho. O resto, 82%, vem do absolutamente nada.

E você? O que está esperando para se colocar em ação? Lembre-se, criatividade não é apenas gerar coisas novas. É também abandonar coisas velhas.

Dê o seu melhor. Alguém irá notar!

Há funcionários que por acharem que ganham mal, trabalham mal. Mas há outros que mesmo ganhando pouco fazem muito e fazem bem feito. Não pelo salário que ganham, mas pelo prazer e porque querem crescer. Para esses sempre aparecem às oportunidades, pois sempre alguém estará observando.

Esta história correu mundo: Numa noite tempestuosa, há muitos anos atrás, um senhor de certa idade e sua esposa entraram no saguão de um pequeno hotel em Filadélfia. O homem levou a esposa até uma poltrona, e depois se dirigiu à recepção. Por favor, vocês teriam um lugar para nós?

Ele disse: “Todos os grandes hotéis da cidade estão cheios”. O funcionário explicou que, como se realizavam três convenções na cidade, não havia nenhum quarto disponível em nenhum lugar. Todos os nossos quartos também estão cheios - disse ele.

“Todavia, não posso deixar um casal simpático como vocês sair na chuva a uma da manhã. Estariam dispostos a dormir no meu quarto?” O homem replicou que não gostaria de privá-lo de seu quarto, mas o recepcionista insistiu: “Não se preocupe, eu me viro.”

Na manhã seguinte, ao pagar a conta, o senhor disse ao rapaz: “Você é o tipo de pessoa que deveria gerenciar o melhor hotel do país. Talvez um dia eu construa um para você.” O rapaz olhou para o casal, e sorriu. Os três acabaram rindo muito.

Dois anos se passaram, e o rapaz já se esquecera do fato, quando recebeu uma carta daquele senhor. Nela ele lembrava a noite de tempestade, e incluía uma passagem de ida e volta à Nova Iorque.

Quando o rapaz chegou à Nova Iorque, o homem levou-o à esquina da Quinta Avenida com a Rua Trinta e Quatro, e apontou para um enorme prédio, um verdadeiro palácio de pedras avermelhadas com torres e vigias,

como um castelo de fadas.

“Esse é o hotel que acabei de construir para você tomar conta.” - “O senhor deve estar brincando” - falou o jovem, sem saber se devia ou não acreditar nas palavras do homem. - “Não estou brincando” - respondeu o homem com um sorriso travesso. O jovem lhe perguntou: - “Afim de contas, quem é o senhor?”

“Meu nome é William Waldorf Astor. Estamos dando ao hotel o nome de Waldorf Astoria, e você vai ser seu primeiro gerente.”

O nome do rapaz era George Boldt, e essa é a história de como ele saiu de um pequeno e medíocre hotel em Filadélfia, para tornar-se gerente do que era então o hotel mais chique e elegante do mundo.

Waldorf Astor sabia que a bondade demonstrada por ele fora espontânea, sem pensar em tirar qualquer proveito dela.

O recepcionista – que certamente recebia apenas um modesto salário – ajudara um estranho por perceber sua real necessidade. Estava cedendo seu quarto ao homem mais rico dos Estados Unidos.

Com o seu gesto e sua atitude ele ganha não apenas um cargo de alto valor financeiro como a amizade de um dos homens mais influentes nos Estados Unidos na época. Lembrei-me da frase do Mestre: “Fazei o bem e não olhai a quem”.

Se você fosse o recepcionista desse hotel, como teria atendido este homem? Reflita comigo, de mil funcionários quantos fariam como ele fez?

Pense nisso, dê o seu melhor, não importa qual trabalho você faz. Alguém com certeza irá notar.

Sr. Fracasso!

O fracasso e o sucesso são primos. A distância que os separa é milimétrica. O que faz a diferença é a atitude do ser humano.

Gilclér Regina

Você não pode ser considerado um fracassado porque “não deu certo na vida”. Você pode ser considerado um fracassado porque desistiu depois de alguns erros.

O sucesso é a opção de não desistir e o fracasso é a opção de desistir cedo demais.

O maior jogador de basquete de todos os tempos, o mito Michael Jordan disse: “Fracassei, fracassei e fracassei na minha vida. E é por isto que sou um vencedor”.

Deus Lhe concedeu o crédito de vencer toda uma corrida desgovernada em direção ao óvulo... Você chegou. Vai desanimar agora?

Se um bebê não desiste diante das quedas, você não julga vergonhoso, com o tamanho que tem, desistir por qualquer tropeço?

Aprenda com os erros. Só acerta quem tenta. E quem tenta tem o direito de acertar ou errar. Se errar é humano, acertar também é.

Fracassado é o ser humano que erra e não é capaz de aprender com o erro.

O Sr. Fracasso tem um baú de tesouros que pirata nenhum deste mundo quer, mas que esconde riquezas preciosas... Aprendizado, novos conhecimentos, experiências, novas ideias.

Portanto, aprender com o Sr. Fracasso é premissa básica para o Sr. Sucesso.

No ano de 1850 o imigrante alemão Levi Strauss tentou em vão vender um tecido grosso para confecções da época. Conseguiu um amontoado de lona encalhada que usou para fabricar calças de trabalho para os mineradores. Nasce aí a história da calça jeans.

Winston Churchill disse certa vez: “O sucesso é ir de fracasso em fracasso sem perder o entusiasmo”.

Os campeões não ficam na arquibancada da vida assistindo as vitórias alheias. Eles vão ao jogo. Não são campeões porque não erraram ou porque não ouviram milhares de “nãos”. São campeões porque não desistiram.

O Sr. Fracasso é vizinho do Sr. Sucesso. Um vizinho que ensina muito.

Aqui vai um pequeno conselho: Não valorize em exagero o Sr. Fracasso.

Fica o exemplo inspirado nas palavras de Paulo, o grande Apóstolo: “Deixe as coisas que para trás ficaram e avance para aquelas que diante de nós estão”.

O erro é positivo. Mas só quando aprendemos com ele.

O sucesso é saber conviver com crises!

Houve um homem na história que nos dá uma grande lição com sua trajetória. Este homem tinha um sonho e acreditava firmemente nele, mas não tinha dinheiro para realizá-lo.

Este homem foi ao banco e disse ao gerente ter uma excelente ideia de negócio, porém não tinha dinheiro para concretizá-la. A resposta que ouviu foi um sonoro “não”.

Para falar a verdade, este homem pediu financiamento cerca de 70 vezes para seu projeto de vida, até que conseguiu encontrar alguém que apostou nele.

Todas as dificuldades que tivera foram porque ninguém acreditava num Parque de Diversões que cobrasse ingresso único, mas Walt Disney acreditava!

Tanto quem levanta quanto quem permanece no chão já caiu... A crucial diferença entre um e outro é a reação após a queda.

Dificuldades servem de alavanca para grandes realizações. A feijoada brasileira representa o triunfo da criatividade sobre a adversidade. Afinal, todos sabem que ela nasceu dos restos de comida para os negros na senzala.

Muito se fala que o Brasil é o país do futuro. Mas é preciso agir agora. E agir é lutar, buscar o melhor, dar sentido a vida, ao trabalho, a criatividade, a motivação.

Walt Disney chamava seus Engenheiros de “Imaginhadores”.

Você já imaginou quantas pessoas no mundo se beneficiaram da perseverança deste homem? Quantas crianças e adultos foram, são e serão felizes visitando o parque?

Já imaginou quantas agências de turismo garantiram trabalho? Quantos

hotéis, empresas de transporte aéreo e terrestre, táxis? E governos que garantiram seus impostos?

Vamos ser sinceros, como se diz no original em italiano “sem cera”, direto ao assunto: E se Walt Disney tivesse desistido? Afinal, ele poderia ter pensado: “Acho que Deus não quer que eu consiga”, ou “Pensando bem, acho que esse negócio não iria dar certo mesmo”... E outras desculpas mais. É mais fácil pensar assim, não é?

Por estas e por outras, muita gente passa a vida reclamando de sua “sorte” e acabam dividindo o mundo entre felizardos e desafortunados. Sonham acordados somente naquilo que fariam se ganhassem na Mega-Sena.

A pergunta que faço agora é a seguinte: Quantas vezes você já tentou concretizar seu sonho? Você seria capaz de persistir 70 vezes? Você percebeu qual é a razão porque muitos não conseguem realizar seus desejos?

Acredito firmemente que tudo na vida se resume na forma de pensar e planejar. É uma questão de saber trabalhar com metas, estratégias, plano de ação, aprendendo com os erros inclusive, muita ação e persistência.

Tudo isso nós resumimos numa palavra: Sucesso. Para entender a realidade dos bem-sucedidos em relação aos fracassados, basta ver como se comportam.

Algo como foi a vida de Thomas Alva Edison que fez 1.042 tentativas de inventar a lâmpada elétrica, fato que só se consolidou na tentativa número 1.043. Ele disse: “Eu não fracassei 1042 vezes... Eu descobri 1.042 maneiras de não fazer uma lâmpada elétrica”.

O sucesso é saber conviver com crises... Aprenda a remar contra a maré e terá um comportamento vitorioso, de muito sucesso e uma vida abundante

Propaganda Cheira?

Você já viu propaganda cheirar? Bem, algumas cheiram. É o caso do perfume que a promotora borrifa na sua mão no shopping e sua mulher sente quando você chega em casa e você diz que é propaganda.

Mas em geral as propagandas não cheiram, por ser difícil usar aromas nas mensagens.

Na propaganda impressa é possível usar tinta aromática ou cápsulas microscópicas que são ativadas quando o papel é esfregado com a mão. O Wall Street Journal já oferece esta possibilidade aos anunciantes.

Já vi jornal no Brasil anunciando bolo, doce, perfume e até café, todos com aroma.

Por outro lado, um jornal britânico anunciou que sua edição tinha sido impressa com tinta perfumada e milhares de leitores levaram o jornal ao nariz naquela manhã de primeiro de abril.

Nos cinemas as poltronas sempre cheiram a pipoca, mas nos aviões é comum sentir um cheiro diferente vindo da poltrona ao lado.

Já imaginou o filme que você está assistindo, soltando um cheiro de flores na cena do campo e de comida na cena da cozinha. O problema é o cheiro de gorgonzola da cena do aperitivo ainda no ar quando chega a cena do beijo.

A NTT Communications desenvolveu uma tecnologia para aparelhos eletrônicos exalarem fragrâncias usando cartuchos como os das impressoras, só que com essências.

Neste caso você já pode mandar um torpedo pelo celular e o destinatário sentir o cheiro quando um código na mensagem ativa o respectivo aroma no celular do receptor.

Mande uma mensagem às seis da tarde de dentro de um “busão” a

quarenta graus e sua namorada nunca mais vai querer saber de você.

A propaganda pode usar tecnologias assim, mas não sem riscos. Ao contrário da visão, o olfato costuma acionar um tipo de memória sensorial que dá acesso a lembranças que podem ser tanto boas como ruins.

A foto de uma casa de campo numa propaganda não tem o objetivo de resgatar uma casa igual de seu passado, mas de fazer você desejar um lugar assim no futuro. Você nunca viu a casa da foto antes.

Porém, se a foto vier acompanhada de cheiro de mato, isso trará à tona uma experiência gravada em sua memória sensorial. Pode ser boa, mas pode também ser a lembrança da noite que você foi obrigado a dormir no mato com o carro atolado.

Isso não significa que uma venda não possa apelar para todos os sentidos. O comprador de um carro tem sua visão atraída por suas linhas, o tato estimulado pela maciez do assento e a audição impressionada pelo ronco do motor. Ou pelo seu silêncio, se o comprador for meio surdo.

Cabe ao vendedor explorar tudo isso. Mas se durante a venda seu olfato sentir o cheiro de um cafezinho sendo feito na hora, sabemos que ajuda muito. O cheiro? Nem preciso dizer que cheiro de tudo que é novo é bom, seja café, carro ou banheiro limpo. Esse cheiro é um dos grandes aliados de quem vende.

Conheço até alguns que colocam pneu novo dentro de carro velho e deixam um dia inteirinho no sol quente... Quando o comprador entra no carro o vendedor diz: “Tá cheirando igual novo”.

Propaganda cheira? Pelo menos, lendo esta mensagem.

Seu Poder de Escolha!

As pessoas mais felizes, mais equilibradas e de maior sucesso são aquelas que participam do mundo ao seu redor!

Gilclér Regina

Existe uma história clássica entre os americanos e pouco conhecida entre nós, que conta a vida de um pai, bandido, que morreu e deixou dois filhos.

Um saiu igual ao pai, um criminoso idêntico ao seu genitor. O outro se tornou um empresário bem-sucedido.

Esse fato despertou a curiosidade de alguns estudiosos do comportamento humano. E esse pessoal conseguiu contato com os dois irmãos formulando a seguinte pergunta: O que o fez ser o que você é?

O primeiro, bandido, respondeu: “O que você queria que eu fosse tendo um pai como o meu? ”.

O segundo filho, empresário honesto e de sucesso, quando indagado, deu idêntica resposta: “O que você queria que eu fosse tendo um pai como o meu? ”.

É interessante observar que o primeiro foi pela lei de menor esforço, à qual todos os fracassados e derrotados na vida obedecem. O segundo resolveu atuar sobre seu destino e escolhê-lo.

Perceberam? São mesmas palavras com sentidos diferentes. Cabe aqui uma frase de Jean-Paul Sartre que disse: “Não importa o que fazem com você, importa o que você faz do que fazem a você”.

Também vale aqui uma frase de Dom Helder Câmara: “É graça divina começar bem. Graça maior, persistir na caminhada certa. Mas a graça das graças é não desistir nunca”.

Mil pessoas gostam de você, mas, tem uma que não gosta e é justamente nesta pessoa que você pensa quando vai “dormir”. Esse é o erro.

Sempre tenho colocado que as pessoas sabem 90% do que tem que fazer, mas não fazem.

No caso do primeiro filho, a sociedade entende, afinal é de “pai para filho”, mas não aprova, não aplaude.

O alerta é: Cuidado com a permissão para o fracasso.

Quantas vezes ouvimos expressões no cotidiano que dizem assim: “Também, com o pai que tinha...”. “Também, com a educação que recebeu...”. “Não podia dar noutra coisa”.

Se você já entrar num casamento pensando que se não der certo, tudo bem, separa, convenhamos, a probabilidade de não dar certo é muito grande.

Você quer o prêmio? Você quer a recompensa? Você quer superar todas as dificuldades para atingir o topo? Então aja. Atue sobre sua vida. Tenha atitude de verdade.

Lembre-se, esperar que tudo “caia do céu” é o exercício preferido dos derrotados, dos profetas do caos, dos passivos de plantão.

Resumindo: você escolhe o seu destino!

O que Significa Motivação!

Não se pode construir uma empresa 100% com uma equipe 50%!

Gilclér Regina

O ser humano possui duas escolhas na vida: ficar onde está, sem evoluir um único centímetro, ou ir em busca de suas conquistas e alcançar objetivos pessoais e profissionais.

Para alguns, isso é chamado de “livre arbítrio”, para outros “arregaçar as mangas e correr contra o tempo”.

Não importa que denominação receba a força que move as pessoas. A motivação é algo que se alimenta do interior de cada indivíduo, e cabe a cada um fazer o seu papel.

Por outro lado, vale lembrar que as empresas também possuem uma importante parcela de colaboração para motivar os profissionais.

A questão em si não é o quanto investir, mas que ações realmente fazem os indivíduos sentirem-se parte da realidade corporativa e não apenas serem meros espectadores.

O ser humano é motivado por natureza, vindo de uma fusão de equipe, o pai e a mãe, cada um entrando com 23 cromossomos e nessa fusão acontece uma verdadeira explosão de 300 bilhões de genes.

Nasce aí o ser mais motivado do mundo, vencendo uma concorrência em gens equivalente a quase 50 populações do planeta Terra.

O ser humano nasce, cresce e vive num ambiente global e competitivo onde uns tem mais sucesso que outros. É a competição da vida.

Alguns são até mais felizes que outros. Assim, no universo corporativo, penso que o que vai definir o resultado é essa junção das duas situações, ou

seja, da parte da empresa, criar mecanismos que trabalhem o estímulo das pessoas e da parte dos funcionários entenderem que eles podem buscar suas diferenças, buscando conhecimento. É isso que constrói uma carreira de sucesso no mercado.

Conhecimento destrói incertezas. Conhecimento com motivação constrói resultados.

A pergunta que se faz é: Como trabalhar a motivação? O líder deve saber trabalhar com duas situações. Em primeiro lugar, perceber que ele estará diante de pessoas e estas são na sua essência muito diferentes, com reações e perfis diferentes. O que fazer? Saber aceitar as diferenças individuais e ao mesmo tempo trabalhar o potencial de cada um.

Em segundo lugar, reconhecer o que a maioria de todas as lideranças no mundo reconhece, isto é, entender que o grande desafio para se atingir metas e objetivos passa por uma equipe motivada.

Não se pode construir uma empresa 100% em excelência e resultados com uma equipe 50% em comprometimento com metas, qualidade ou na aceitação dos desafios.

Antídotos para o Inesperado!

Otimistas enxergam oportunidades nas dificuldades...

Pessimistas enxergam dificuldades nas oportunidades!

Gilclér Regina

Acredito que o maior antídoto para o inesperado passa pelo caminho da alegria, do entusiasmo e boa vontade.

Você sai de casa adiantado e uma obra no caminho impede você de ser pontual...

Chego para realizar uma palestra com igual antecedência. Mas o pessoal do som e multimídia deu uma “saidinha” e lá vai a sua concentração.

Você organiza o seu final de semana na praia e não conta com a chuva de última hora...

Tantos imprevistos que podem acontecer na vida. O que fazer?

Só restam duas coisas a fazer: Se revoltar e transformar seu dia num inferno ou saber conviver com o inesperado e aí entra a boa vontade.

Não somos capazes de mudar os fatos, mas podemos dar-lhes novos significados.

Não tenho dúvidas que o inesperado pode nos surpreender. Entra aí uma palavra chave: Planejamento. Isto é fundamental! Com ele criamos a capacidade de reorganização e reação positiva aos fatos.

Na primeira oportunidade que estiver no trânsito, em vez de xingar, mostre-se capaz de ver o que todo mundo vê, mas enxergando diferente!

Essa alegria pela vida é a mesma de quem consegue enxergar dois grandes milagres diários, o nascer do sol e o por do sol, isto é, a vida!

A motivação que supera obstáculos e ajuda a construir grandes resultados é a mesma que cria antídotos para qualquer inesperado.

Esse é o caminho do sucesso e das pessoas mais felizes.

Criatividade: Quase Tudo Seria Possível!

O sucesso é ver o que todo mundo vê. Mas enxergar diferente!

Gilclér Regina

Minha sugestão é olhar com mais atenção para as pessoas, as empresas e o mundo que nos cerca. Que tal considerar um notável conjunto de valores que, combinados, realizariam algo brilhante?

O guru do marketing mundial, Alvin Tofler disse: “O analfabeto do novo milênio será aquele que não souber aprender, desaprender e reaprender novamente”.

Podemos reaprender olhar para os outros através de um novo par de lentes?

Deparamo-nos todos os dias com as ideias certas para mudar nossa vida e a vida de nossos clientes... Mas nos recusamos a dar a devida atenção a elas.

Nossos maiores desafios e nossas melhores oportunidades estarão na chance de enxergarmos a nós mesmos, muito além do nosso umbigo e ver o mundo de forma diferente.

Precisamos ser capazes de enxergar numa xícara de café, mais do que apenas um saboroso café e sim um foguete espacial... Sair do convencional é a regra da criatividade, enxergar uma segunda ou terceira possibilidade.

O caminho é deixar de olhar as coisas apenas como elas são e começar a imaginá-las do jeito que poderiam ser.

Pensando assim, líderes levam um grupo de pessoas comuns a atingir resultados extraordinários.

É claro que muitos não agem assim... E continuam reclamando tanto da vida!

Há muitos fatores incertos no mundo dos negócios. Mas posso predizer a natureza das pessoas e das ideias que sobreviverão.

Você e sua empresa ou atividade vencerão o desafio do tempo enquanto forem capazes de agregar valores essenciais a seus clientes.

Para finalizar, as palavras de William Shakespeare sintetizam esse pensamento: “Sabemos o que somos, mas nada sabemos sobre o que podemos ser”.

Meta de Vendas: Fidelizar Clientes!

Cliente satisfeito é a alma de qualquer negócio de sucesso!

Gilclér Regina

O grande desafio de vendas é conquistar clientes absolutamente fiéis. Entendo que o papel do vendedor profissional é fundamental nesse processo e a cultura da empresa em valorizar a área de vendas também é vital para que esse cliente seja seu segundo vendedor.

O cliente satisfeito nem cobra comissão e te indica para todo mundo. O maior engano das empresas é achar que o responsável por vendas são os vendedores e o restante do pessoal não tem nenhuma obrigação.

Empresa que faz sucesso tem uma cultura onde todos são vendedores na empresa, inclusive o porteiro.

Muitas empresas acreditam que fornecer produtos e serviços continuamente melhorados, a preços competitivos, seja o suficiente. Não é.

Tem que ter um pessoal comprometido com o negócio, vibrante e tem sido um grande equívoco olhar o papel do profissional de vendas somente como despesa.

O vendedor começa a vender bem e muito. O que algumas empresas fazem? Cortam a comissão pela metade... O vendedor guerreiro busca forças sobre esta desmotivação e continua produzindo e quando começa a estourar novamente a empresa diminui sua região pela metade. Isso é falta absoluta de critério.

Salvo situações especiais, não há bom senso. O que existe nestes casos é uma gestão equivocada que acredita que o vendedor está ganhando mais que o diretor.

Existe também a turma do contra dentro da empresa, pessoas que não gostam do pessoal de vendas e marcam a vida do profissional da área com perseguições que desestruturam a qualidade de vida dele e de seu trabalho e como consequência desta falta de condições, não produza e seja trocado.

Parece até jogador de futebol, numa verdadeira fritura para derrubar o técnico.

Como pode um ambiente assim buscar a excelência e a fidelização de clientes? Como pode um ambiente desses privilegiar um trabalho em equipe?

Para existir uma relação de verdade é preciso comprometimento e responsabilidade das duas partes, empresa e vendedor. Um não pode viver sem o outro e quando um achar que não precisa mais do outro, normalmente o que se vê é o início da descida.

A base para essa fidelização e excelência é: Ter um bom produto ou serviço, assistência e atendimento. Sem isso nenhum programa irá funcionar.

Reunir informações sobre clientes não é tudo. A tecnologia é simplesmente um instrumento para melhorar o relacionamento com clientes.

Uma boa dica é nunca perder de vista as atividades dos seus concorrentes.

Reflexão: Quais são as oportunidades que você dispõe sobre clientes? Pense assim mesmo se você trabalha dentro da fábrica! Lembre-se que para fazer sucesso em vendas e em qualquer profissão é igual como a tudo na vida, ou seja, ela vai dar a você o que você der a ela.

Destacando-se na multidão!

No futuro teremos somente dois tipos de empresas. Aquelas que quebram e as que mudam.

Gilclér Regina

No futuro teremos também dois tipos de profissionais. Os desempregados e os que mudaram.

Quais são os pilares que sustentam esse pensamento?

1. Vamos receber cada vez menos para fazer o que todo mundo faz... O sucesso hoje depende de a gente fazer o que a maioria não faz. Os vencedores fazem o que os perdedores não querem fazer.

2. Só irão sobreviver os mais capazes, mais competentes, sejam empresas ou profissionais. Hoje, no Brasil, 800 empresas quebram por dia e ao mesmo tempo abrem 1.500 novas.

3. Mudança de postura. As empresas no passado trocavam serviços ou produtos por dinheiro. Hoje, as empresas de sucesso fazem amigos enquanto fazem negócios.

4. Trabalhar com prazer. Não basta cumprir com as obrigações. Quando o trabalho é um prazer a vida é uma alegria. Quando o trabalho é um dever, a vida é uma escravidão. E este duplo sentimento está presente no sucesso ou fracasso de uma organização.

5. Formar líderes competentes. 75% das pessoas pedem a demissão do chefe e não da empresa. E, neste foco, um dado preocupante da pesquisa do Instituto Gallup: 79% dos brasileiros são desmotivados no trabalho.

A pergunta que se faz é: Por que as empresas quebram? Porque perdem os seus diferenciais competitivos, não inovam, não criam produtos e serviços

novos, param no tempo, não treinam, não acompanham as mudanças na velocidade exigida pelo mercado.

Fecham suas portas porque se preocupam mais em vender e esquecem a essência do negócio: a rentabilidade.

E o verdadeiro sentido do negócio é que empresa nenhuma no mundo contrata uma pessoa desmotivada.

Um líder verdadeiro tem uma causa... E a equipe é a cara do líder. O grande desafio dos profissionais, notadamente líderes e gestores deve ser inspirar pessoas. O segredo é fazer com que as pessoas trabalhem querendo experimentar o seu melhor.

As empresas investem milhões em prédios, máquinas, equipamentos... E tem certa dificuldade em investir alguns milhares em pessoas, em treinamentos técnicos e motivacionais que busque o conhecimento, o comprometimento, o entusiasmo pelo trabalho e pelo negócio.

Neste caso, exemplificando, joga-se um caminhão de dinheiro fora investindo milhões numa frota e não investindo uns poucos reais no treinamento dos motoristas.

E estes, não comprometidos, desmotivados e desconhecedores de regras acabam desviando combustível, arrebentando com pneus, estourando diferenciais, burlando satélites e por aí afora. Causando um prejuízo enorme. Quebra mesmo!

O líder de sucesso destaca-se na multidão. As pessoas trabalham em função do seu chefe. Liderar é saber comandar pessoas neste caminho estreito que divide a amizade da frieza. Guarde bem uma coisa: Não se lidera amigos! Os amigos nos acompanham, discutem intimidades, contam seus problemas. Essa é a diferença do mundo real para a ilha de fantasia.

Quando não há identificação do gestor com sua equipe, as pessoas

preferem o risco de ficar desempregadas a viverem ao lado dele.

O melhor que se pode dizer das empresas de sucesso é que elas não caem na armadilha dos iguais. Não basta ser o melhor, tem que ser diferente!

Sucesso: evitar atalhos e ter atitude!

A maior distância entre dois pontos é o atalho.

Gilclér Regina

Por mais estranho que possa parecer o atalho como a maior distância, já que a palavra sugere “encurtar caminhos”, o atalho é o desvio da rota, faz a estrada ficar mais longa.

O sucesso também é assim, não admite atalhos. Muitas vezes as pessoas nos oferecem atalhos. Uma coisa que aprendi em minha vida: Tudo tem começo, meio e fim.

Os vikings ao irem para a guerra, atracavam seus navios próximo da orla do inimigo... rumavam para a praia em seus botes..., porém, antes, queimavam seus navios.

Quando iam para luta não tinham outra alternativa, ou lutavam para viver ou morriam... não tinha volta.

Assim somos nós, precisamos queimar alguns navios de nossa vida, queimar coisas que aconteceram com a gente, coisas de trabalho, de relacionamento pessoal...

É preciso ir em frente, subir no bote e dar rumo aos próximos objetivos e metas. Nós temos que ser guerreiros.

Mesmo se você está numa situação ruim, endividado, o melhor marketing é mostrar a cara. O credor quer ouvi-lo. Isso o tranquilizará.

A regra de gestão e liderança para o sucesso na condução de equipes é: seja suave com as pessoas... e severo com os problemas.

Não se iluda! O atalho é não reclamar e seguir a reta. Exemplo: você trabalha aos domingos? Sei que isso não é a oitava maravilha do mundo, mas

olhe ao seu redor.

Companhias aéreas, hospitais, farmácias, táxis, hotéis, restaurantes, shoppings centers, polícia militar e civil, companhias elétricas, médicos, praticamente todas as profissões do mundo estão trabalhando aos domingos.

Ajuste o foco! Enquanto você não tiver o poder de mudar o trabalho aos domingos... lute para ganhar um bom dinheiro e prosperar nos domingos em que for trabalhar.

Não relaxe... o seu cliente não o perdoará.

Se você tiver que trabalhar aos domingos, então dê um show. Se você corre por um belo projeto de vida, essa realidade pode acontecer se você não sair da estrada!

Pense... Rapidez é vida, é dinheiro entrando ou saindo do caixa. Não peque por omissão. Não peque por lentidão. Não coma cru indo apressadamente pelo atalho. Sai sua reta.

A vida não é uma emergência... A vida é uma maratona!

A vida é como um bumerangue

A cana só dá açúcar depois de passar por grandes apertos.

Gilclér Regina

As maiores dificuldades das pessoas e dos líderes estão concentradas na dificuldade que se tem em dizer “sim” e dizer “não”.

Você tem que escolher uma vida relevante Como a gente coloca obstáculos nos caminhos de Deus, não?

A vida é como um eco... vai devolver o que você falar, o que você pensar. Você só pode ser aquilo que você tiver. A vida é como um bumerangue...vai lhe dar o que você der a ela.

Toda derrota é falta de disciplina... E tudo isso está relacionado a dinheiro, saúde, corpo, alma, fé, perdão, tudo...

O que disciplina tem a ver com fé? Com relacionamentos? Com negócios? A resposta é simples: Tudo!

A fé é algo que vem de dentro e se não for colocada em prática, não vale nada. Entra aí a disciplina.

A Bíblia Sagrada fala assim: “Uma fé sem obras é morta”.

Em um relacionamento é a mesma coisa: Tem que ceder, tem que ter habilidade na conduta, às vezes melhorar a emoção, às vezes estar atento a razão.

Porém, você não vive só de amor e nem de vento... não vai ser feliz morando debaixo da ponte.

Então, não importa a culpa... importa a responsabilidade. E se for responsável, tem que ser até o osso.

Quando se ensina é aí que começa a aprender... o que me faz respeitar

muito minha atividade de ensinar.

Não basta ser profissional, não basta fazer direito... tem que colocar a alma e o coração. A escolha é de cada um!

Palestras motivacionais dão resultados!

Uma palestra é como acender um fósforo.

Se o cliente tem lenha, torna-se uma fogueira!

Gilclér Regina

Hoje o mercado exige que a empresa seja competitiva, tecnológica, que navegue num mar de incertezas, oferecendo certezas, novos comportamentos e exige muita atualização. Para tanto é preciso investir em pessoas.

Conhecimento destrói incertezas... Conhecimento com motivação somado com entusiasmo, com equipes comprometidas, constrói as novas verdades, resultados, o futuro.

Com o desenvolvimento do potencial humano, você fortalece a imagem da empresa, a satisfação das pessoas e a garantia de resultados.

Apesar de que muitas empresas já estão investindo neste sentido, a maioria ainda está distante das inúmeras possibilidades disponíveis para que seus colaboradores ofereçam o melhor.

Falta a consciência de que investir nas pessoas vai dar o resultado desejado. É preciso se jogar mais na educação. Esta é a chave do sucesso.

Uma empresa não pode arcar com o risco de ter um funcionário acomodado e não comprometido com as suas metas. As empresas precisam diminuir custos e aumentar receitas – linguagem de qualquer negócio que gera lucro.

Mas, e as pessoas? Como conquistar o seu comprometimento para essa geração de lucros?

Não existe mágica. Se a empresa não quiser perder um funcionário qualificado é preciso ter ferramentas adequadas para envolver e motivar esse

dentro da sua filosofia corporativa.

Com certeza irão sobreviver as empresas e respectivas equipes de trabalho que enxergarem isso rapidamente. Não há mais tempo. O momento exige e o mercado é cruel.

Usamos apenas 7% de nossa capacidade de pensar. Você já pensou como seria se usássemos os restantes 93%? Nosso cérebro é uma máquina maravilhosa, única no planeta, porém, o princípio e o fim do seu sucesso estarão intimamente relacionados à sua qualidade de pensar e realizar.

Existem pessoas que não sabem e não perguntam. Existem pessoas que sabem e não ensinam. Existem pessoas que ensinam e não fazem. O sucesso é de quem faz!

Existem palestras que são mais que espetáculos de superação... São exemplos de vida. Um canal de formação e informação que ajuda na construção de resultados duradouros.

O segredo para transformar problemas em oportunidades é saber participar da transição do pensamento para a ação. Não basta olhar o problema. Tem que superar! Não basta ensinar. Tem que fazer!

Mentiras de Mercado!

As “conversas de boteco” deste país são muito interessantes e me fazem reforçar o pensamento que o passatempo nacional é fazer apologia de reclamações e idolatria de notícias ruins.

As maiores mentiras são:

1. O Brasil vai quebrar
2. Ninguém tem dinheiro
3. Não tem clientes
4. O cliente pode até comprar. Mas não vai ter dinheiro para pagar

O problema não é o problema. É a atitude diante dele. O maior entrave não está na queda de vendas. Está na queda emocional da equipe.

Henry Ford disse: “Se você pensa que pode ou pensa que não pode, das duas maneiras estará correto”.

O que falta para melhorar? Falta coragem para alavancar, criar vendas. Dinheiro não se ganha, dinheiro se fabrica, é o famoso “make money”.

Pense comigo: A vontade de se preparar deve ser maior que a vontade de vencer. A vitória será apenas uma consequência.

É muito comum encontrar pessoas que não se planejam para o alcance de metas e objetivos.

São duas coisas que constroem a riqueza: 1. A forma de pensar e sonhar de olhos bem abertos e 2. Planejamento.

Para sua reflexão: Você sente orgulho do atendimento de sua empresa? Sente mesmo? Sua equipe é vibrante? É mesmo? Você treina e educa sua equipe? Sabe as diferenças entre educar e treinar? Você, como profissional, busca constantemente coisas novas? Tem feito novos cursos? Lido novos

livros?

Pare de Reclamar!

A reclamação é um passatempo nacional nas conversas das pessoas. Mude o seu foco!

Gilclér Regina

Você conhece alguém que faz sucesso? Repare se ele fica reclamando por tudo ou por nada. Quem faz sucesso é porque trabalha, é focado e vibra com o que vive e faz.

Quase toda família tem um chupim, um comedor do biscoito dos outros...

Para quem não conhece a história do chupim, trata-se de um pássaro que vive na região sul do Brasil, feio que dói e didaticamente falando é um pássaro preto, cuja fêmea tem como disposição pôr os seus ovos no ninho do tico-tico que, inadvertidamente, lhe cria os filhotes.

Assim como existem milhares de empresários e profissionais de mesa de bar que na ótica certa do publicitário Nizan Guanaes estas pessoas são encontradas na sexta-feira no happy hour dizendo que vão revolucionar o mundo, penso eu, principalmente depois do segundo copo, mas na segunda-feira esse povo NUNCA está trabalhando.

É como aquele tio maluco, um verdadeiro “homem dos milagres” que no churrasco de domingo tem respostas para tudo, resolve o problema da economia, do país, do mundo, das empresas... E na segunda-feira nunca é encontrado para trabalhar.

São pessoas acostumadas a ganhar as coisas, a fazer cortesia com o chapéu alheio, a transferir o problema, sem ética e aí... Adeus sucesso!

Na verdade, estas pessoas reclamam, mas não fazem nada. Os motivados fazem, os desmotivados reclamam. Quem quer arruma um jeito, quem não

quer, arranja uma desculpa.

Ao contrário de quem pensa que quem faz sucesso não faz nada. Faz na verdade tudo. O protótipo verdadeiro do milionário é de alguém que trabalha muito e tem prazer com isto... E isso não significa não dar valor ao lazer que também é muito importante.

A vida segue seu curso, porém, nas empresas, nas instituições e nas famílias tem sempre um bando de reclamações. Talvez tenha nascido aí a expressão pai rico, filho nobre e neto pobre... O que o pai construiu, o filho usufruiu e o neto nem viu. Não é regra, mas acontece muito.

Analise comigo, uma hora que você passa reclamando é uma hora improdutiva, uma hora a menos de trabalho e de oportunidades que poderiam te levar a um lugar melhor, ou seja, construir o seu sucesso.

Ou você assume o volante do seu carro ou você senta no banco de trás... O mundo não fica esperando. Se você mudar o mundo muda com você.

Espero que tenha gostado destas ideias, agora é colocar em prática e correr para o abraço... O abraço do sucesso. Lembre-se: O conhecimento destrói incertezas!

Um forte abraço e esteja com Deus!

Sobre o autor

Gilclér começou sua vida profissional como catador de papel de rua, aos 12 anos na cidade de Mandaguari, no interior do Paraná. Hoje, depois de atuar fortemente em níveis estratégicos e táticos de diversas organizações, Gilclér é bacharel em Administração de Empresas e Marketing, graduado em Dinâmica Humana pelo The National Value Center (Texas / EUA), em Total Quality Manager pela American Society for Quality Control (Wisconsin / EUA) e em Tecnologia de Desenvolvimento Humano pelo The Graves Technology (EUA). Especialista em temas que abordam liderança, vendas, empreendedorismo e motivação, Gilclér conta com 20 anos de carreira, mais de 4.00 palestras, 200 universidades visitadas, atuando em cerca de 2.000 veículos midiáticos nacionais e internacionais, totalizando agora mais de 3 milhões de livros vendidos e 2 milhões de pessoas transformadas.

Sumário

[Apresentação](#)

[Motivação e Ética Caminham Juntas!](#)

[O líder não envelhece!](#)

[Criar Dificuldades para Vender Facilidades!](#)

[Varejo Turbinado: Fantástico Mundo de Vendas!](#)

[Saúde é a Verdadeira Riqueza!](#)

[Vendas: Sucesso ou sorte](#)

[Motivação para vencer!](#)

[O Futebol e os Exemplos na Vida!](#)

[A motivação é o seu limite!](#)

[Vendedor Rico x Vendedor Pobre](#)

[O Fim da Acomodação!](#)

[Vender tem a cor da paixão](#)

[Seja o Senhor do seu Tempo!](#)

[O Caminho que leva ao Cliente!](#)

[Vendedor de Sonhos e Esperanças!](#)

[Sucesso não é uma questão de sorte!](#)

[Sr. Fracasso!](#)

[Antídotos para o Inesperado!](#)

[Sobre o autor](#)

[Sumário](#)

[Sobre a Viseu](#)

Sobre a Viseu



Essa e outras obras em:

eviseu.com

facebook.com/editoraviseu

twitter.com/editoraviseu

instagram.com/editoraviseu

Contatos:

[*contato@editoraviseu.com*](mailto:contato@editoraviseu.com)

Quer enviar sua obra para nossa avaliação?

[*originais@editoraviseu.com*](mailto:originais@editoraviseu.com)

ROSANA MACIEL

Mães de **JOGADORES**

FILHOS DO FUTEBOL



Mães de jogadores, filhos do futebol

Maciel, Rosana

9788554545697

90 páginas

[Compre agora e leia](#)

Mães de Jogadores Filhos do Futebol é um relato realista leve e dinâmico onde conto a minha experiência como mãe de jogador de futebol acompanhando meu filho nessa profissão. Todas as dores, dificuldades, sacrifícios, ansiedades, dúvidas, superações, conquistas, vitórias e alegrias. Me coloco também no lugar de tantas outras mães que não conheci, das que conheci e convivi em seus dramas que são tão parecidos com os meus. Este livro serve de alerta e esperança para aqueles que ainda não sabem o que é viver no mundo da bola e para os que sabem, trás cumplicidade e incentivo para que não deixem de acreditar um só minuto no sucesso.

[Compre agora e leia](#)

Jorge Sabongi

ENTUSIASMO

Ativando sua energia interior



Entusiasmo

Sabongi, Jorge

9788554546298

320 páginas

[Compre agora e leia](#)

Como acionar a automotivação e reverter o desânimo em tempos de crise? Passamos por diversas flutuações de humor todos os dias. Isso, por si só, tira parte de nossa energia vital. Muitos de nós vivem escravos das vaidades humanas (entre elas a vontade de querer estar em todas as partes do mundo ao mesmo tempo), a necessidade de status, a sede do poder, as posições sociais no culto ao sucesso, a paixão pelo consumismo desenfreado, ânsia por ostentação e popularidade, as frivolidades estéticas e os desejos impossíveis e utópicos. Vivem à procura de seu próprio eu sem perceber que tudo o que realmente precisam para uma vida equilibrada está muito próximo, dentro deles mesmos. Diversas pessoas vivem à margem da realidade nesta era de tecnologia, inserindo-se numa cultura do narcisismo, insuflada pelas redes sociais. Temos uma geração sem equilíbrio para tanto desânimo e desalento. Seus vínculos estão quebrados. Sua energia emocional é sugada. Faltam-lhes ferramentas para acessar seu interior. A "Administração do Entusiasmo" é fundamental por envolver a busca pelo autoconhecimento por intermédio do entendimento e da sofisticação das sensações. Através de exemplos das experiências de vida das antigas gerações, podemos alicerçar as próximas. Iniciamos o

trabalho de reconstrução emocional. Em uma época de desconstrução dos valores e princípios, a ideia é reverter este processo nesta leitura. O entusiasmo é um aliado. Basta saber acessá-lo e mantê-lo. Bem estruturado, esse aliado pode criar novas imagens e mapas mentais para nos colocar na dianteira da condução das sensações de prazer. Ele pode ser acessado por duas vias: interna e externa. No acesso interno, criamos intimidade para que possamos pinçá-lo quando desejarmos. Cada vez que isso acontecer, acenderemos a centelha que favorecerá nosso equilíbrio psíquico. Compreender este processo norteará nossa automotivação. Saber alimentar nosso entusiasmo trará uma nova concepção de vida e novas sensações para alicerçar o desenvolvimento nas mais diversas áreas. Escrito e dirigido para todas as idades, este livro fornece amplo repertório de exemplos enriquecedores e alusões às questões relativas à busca de conforto e segurança em suas atividades. Trabalharemos o autoconhecimento: sua mente nunca mais será a mesma.

[Compre agora e leia](#)

O que todo empreendedor deve saber

"Formador de campeões. Leitura obrigatória para empreendedores experientes e jovens empreendedores."
Mário Gazin, Fundador do Grupo Gazin

VOCÊ EMPREENDEDOR



APRENDIZADO E OPORTUNIDADES

GILCLÉR REGINA

Autor com mais de 3 milhões de livros vendidos



VISEU

Você empreendedor

Regina, Gilclér

9788593991431

95 páginas

[Compre agora e leia](#)

Dediquei um tempo especial quando escrevi este livro. Recheado de histórias de empreendedores de sucesso, onde acertaram, onde erraram, também a minha própria história. Um livro muito gostoso e inspirador pra quem é empresário, líder e todo aquele que deseja empreender. São páginas para o leitor ler, aprender e por em prática em sua vida. Garanto ao leitor que se dedicar ao conteúdo, momentos agradáveis e de reflexão para profunda transformação de seus negócios!

[Compre agora e leia](#)

C.B. LAURY

Olhos GÉLIDOS

W VISEU

Olhos gélidos

Laury, C. B.

9788554545536

135 páginas

[Compre agora e leia](#)

Dizem que se contar até quinze para o nascer do sol, vai ter um deslumbre do paraíso. - Se você ainda quiser encontrar Frosty Eyes após esses quinze dias – Lorence aponta para o chão entre ambos. – Apareça nesse mesmo horário e local. Seja discreto. Eu te levarei até ele. * Como pode provar que é confiável? * Eu não posso – Lorence sorri beirando ao mistério. – Cabe a você decidir. Lorence é um capitão pirata e temido do séc. XVIII em plena Revolução Industrial e Henry mal pode esperar para fazer parte disso. A história de amor entre dois homens em busca da liberdade.

[Compre agora e leia](#)

PSICOLOGIA POSITIVA

PNL e COACHING PESSOAL



JOEL ANTUNES



Psicologia Positiva

Antunes, Joel

9788554542085

130 páginas

[Compre agora e leia](#)

O livro Psicologia Positiva – PNL e Coaching Pessoal contém informações relevantes, abordando comportamento, relacionamentos interpessoais, desenvolvimento pessoal e educação, resultado da experiência do autor em 25 anos no atendimento em psicoterapia breve. O diferencial desse livro de auto ajuda, se fundamenta nos conhecimentos da psicologia, da psicanálise e da PNL e sugere exercícios práticos e objetivos na busca da melhoria da qualidade de vida pessoal do leitor, otimizando seu potencial de relacionamento e realização. (A Viseu pode mudar, sugerir e torna-lo melhor).

[Compre agora e leia](#)